

# Coordinación empresarial y tributación regresiva en América Latina

*Néstor Castañeda*

■ Doi: 10.54871/ca24pt90

## **Introducción**

América Latina es una de las regiones más desiguales del mundo. A pesar del reciente aumento del gasto social (Garay, 2016) y de los significativos logros en la reducción de la pobreza y la desigualdad en la primera parte del siglo XXI (López-Calva y Lustig, 2010; Holland y Schneider, 2017; Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2018), la distribución del ingreso y la riqueza en la región sigue siendo excesivamente favorable para los ciudadanos más ricos. El índice de Gini promedio en la región todavía supera en más de diez puntos al promedio de los países miembros de la OCDE. El 20 % más rico de la población posee aproximadamente once veces los ingresos del 20 % más pobre (CEPAL, 2019). Además, el índice de Gini promedio de desigualdad en la distribución de la riqueza sigue siendo el más alto a nivel mundial (Amarante y Jiménez, 2015; CEPAL, 2018). Aunque aún es necesario medir adecuadamente el impacto económico de la pandemia de COVID-19 en la región, algunas estimaciones preliminares indican que la

pobreza y la desigualdad aumentaron significativamente debido al impacto de las medidas de salud pública adoptadas para contener la propagación del virus.

La persistencia de la desigualdad en América Latina es el resultado de complejos procesos históricos, políticos y económicos (Coatsworth, 2008; López-Calva y Lustig, 2010; Cornia, 2014; CEPAL, 2018; Sánchez-Ancochea, 2020). Sin embargo, existe evidencia clara de que las políticas fiscales perpetúan la desigualdad en la región. Por ejemplo, estudios recientes muestran que las políticas tributarias son prácticamente ineficaces para reducir la desigualdad de ingresos en la región (Amarante y Jiménez, 2015; CEPAL, 2018; Sánchez-Ancochea, 2020). Mientras que en los países de la OCDE los impuestos contribuyen a reducir el índice de Gini en casi 16 puntos, en América Latina esta reducción es inferior a tres puntos del índice (CEPAL, 2018).

Aunque muchos factores pueden explicar la ineffectividad de las políticas fiscales, la presencia de sectores empresariales políticamente sobrerrepresentados es quizás uno de los principales obstáculos para promover la justicia tributaria en la región. Estudios recientes sugieren que los gobiernos no fomentan estructuras fiscales más justas porque los partidos gobernantes persiguen objetivos económicos diferentes y los grupos de interés empresarial aprovechan su poder político para limitar el alcance de la tributación progresiva (véase, por ejemplo, Fairfield, 2015a; Castañeda, 2017; Castañeda y Doyle, 2019). De hecho, en la actualidad existe una amplia literatura que demuestra que las preferencias políticas de los empresarios a menudo prevalecen sobre los intereses colectivos, lo que dificulta la promoción de la progresividad fiscal (para una visión general, véase Flores-Macias, 2019).

Por ejemplo, el trabajo de Fairfield (2013; 2015a; 2015b; 2019) muestra que los gobiernos rara vez aprueban sistemas fiscales progresivos debido a la resistencia de poderosos grupos de interés que no solo son estructuralmente poderosos, sino que también tienen acceso a muchos recursos políticos para influenciar el proceso de

toma de decisiones fiscales. Desde este punto de vista, los empresarios de la región disfrutaban de una posición privilegiada en el proceso de formulación de políticas y, consecuentemente, suelen tener más éxito que los políticos a la hora de imponer sus preferencias, que usualmente no son progresivas en términos fiscales.

Esta literatura enfatiza el papel de las élites económicas en la definición formal de políticas fiscales y su influencia en la viabilidad de reformas fiscales progresivas (Schneider, 2013; Ondetti, 2021). Esto nos permite entender cómo los problemas de representación política en las democracias latinoamericanas tienen un impacto significativo en la distribución del ingreso y la riqueza e ilustra la eficacia de los grupos de interés empresarial – bien conectados políticamente y con acceso a muchos recursos – a la hora de limitar los niveles de tributación a las empresas y los ciudadanos de altos ingresos. En resumen, estos estudios arrojan luz sobre el papel de los grupos de interés empresarial y su grado de integración en el proceso de formulación de políticas como factores cruciales para explicar su influencia en la política fiscal (para más ejemplos, véase Jacobs, 1988; Martin, 1991; Martin y Swank, 2004; 2011; 2012; Fairfield, 2015a; Castañeda, 2017; Castañeda y Doyle, 2019).

Pero, ¿cómo exactamente el poder político de los empresarios limita la progresividad fiscal en América Latina? Este capítulo argumenta que esto depende de lo que uno podría llamar patrones de coordinación empresarial. En particular, este capítulo argumenta que distintos patrones de coordinación dentro del empresariado explican por qué algunos sectores empresariales tienen mayor o menor éxito a la hora de entorpecer la adopción de estructuras fiscales progresivas. Un análisis detallado de las reformas fiscales en América Latina muestra que cuando las multinacionales o los grandes empresarios muestran mayores niveles de coordinación interna, son más eficaces para desplegar estrategias de cabildeo, limitar reformas fiscales progresivas y transferir la carga fiscal a grupos menos organizados dentro del sector empresarial, como las pequeñas y medianas empresas (PYMEs), u otros sectores sociales, como

la clase media o los ciudadanos de bajos ingresos. Por ejemplo, la literatura sobre el tema ha mostrado que, justo después del proceso de liberalización económica de los años noventa, un alto grado de coordinación fue especialmente importante para que los empresarios en varios países de América Latina frenaran los intentos de los gobiernos de izquierda y derecha para sustituir los impuestos al comercio exterior por impuestos a las empresas o impuestos a la renta personal como principal fuente de ingresos.

Un cuidadoso análisis de reformas fiscales recientes en América Latina también muestra que en otros casos la existencia de conflictos intersectoriales e interempresariales – por ejemplo, conflictos de intereses entre las grandes empresas y las PYMEs – abrió oportunidades para la implementación de estructuras fiscales más progresivas. En ciertos contextos, el empresariado está más fragmentado (el grado de coordinación entre grandes y pequeñas empresas es bajo), sus preferencias respecto de la política tributaria son más heterogéneas y solo unas pocas empresas o grupos de empresas tienen influencia política. En estos contextos, es relativamente fácil para los políticos implementar políticas fiscales para transferir la carga fiscal a las PYMEs y reducir la presión fiscal sobre las grandes empresas y los grupos de bajos ingresos. Por ejemplo, en 2021, el gobierno colombiano aprobó una ley que aumentó las tasas impositivas sobre las PYMEs para evitar nuevos aumentos del impuesto corporativo, el IVA o una extensión significativa de la base tributaria del IVA. Después de una serie de manifestaciones masivas contra el plan de ampliación de la base tributaria del IVA y las intensas demandas de las grandes empresas para reducir la presión fiscal tras la crisis desencadenada por la pandemia, la debilidad política de las PYMEs las hizo más vulnerables en las negociaciones de la reforma tributaria implementada por el gobierno.

De cualquier modo, el alcance de las reformas fiscales y su impacto en la redistribución del ingreso dependen principalmente de la intensidad de las preferencias del gobierno para la redistribución fiscal y de la capacidad de los empresarios para coordinar sus

esfuerzos y evitar que los políticos traduzcan sus preferencias en políticas más progresivas. Este capítulo sostiene que las reformas tributarias progresivas solo son posibles en contextos en los que los grupos de interés empresarial están fragmentados y/o no están políticamente coordinados. Es decir, existe una relación entre la complejidad de las organizaciones empresariales y la viabilidad de las políticas fiscales progresivas. En lo que queda de este capítulo, desarrollaremos detenidamente este argumento.

## **Poder empresarial y progresividad**

### ***¿Qué es la progresividad fiscal?***

Fomentar la progresividad fiscal en los países en desarrollo es necesario para mejorar su capacidad de utilizar los impuestos como herramienta redistributiva. Por lo tanto, es esencial comprender los factores políticos que explican la progresividad fiscal y las circunstancias en las cuales la equidad fiscal se convierte en un objetivo crucial de la agenda pública. Como la definición de la progresividad fiscal va más allá de una discusión puramente técnica, es necesario comprender, por un lado, la relación fiscal entre los ciudadanos y el Estado – el llamado contrato fiscal (Timmons, 2005) – y, por otro, el conflicto político entre los contribuyentes y aquellos que se benefician en mayor medida de la provisión de bienes y servicios públicos. En otras palabras, es crucial para comprender la naturaleza de la representación política y la gobernanza en sociedades democráticas.

El concepto de progresividad fiscal se centra principalmente en la cuestión de quién debe asumir la carga fiscal y como se distribuye esta carga sin crear distorsiones en el mercado laboral (Slemrod, 1996; Heathcote, Storesletten y Violante, 2017). En consecuencia, para comprender la progresividad de la política fiscal es necesario analizar el impacto distributivo de distintos instrumentos fiscales

y cómo se reparte la carga fiscal entre los distintos grupos de ingresos (Beramendi y Rehm, 2016, Gerber et al., 2020). Necesitamos saber cómo se reparte la carga fiscal entre los distintos grupos y cómo estos grupos – especialmente los grupos de interés empresarial y las personas de altos ingresos – utilizan sus recursos para influir en las decisiones políticas que definen la política fiscal a largo plazo.

### ***¿Qué es el poder político empresarial?***

Los estudios sobre el poder político empresarial se centran principalmente en la interacción entre dos tipos de poder empresarial: el estructural y el instrumental (Miliband, 1969; Akard, 1992; Smith, 2000; Vogel, 2003; Culpepper, 2010; Fairfield, 2015a). El concepto de poder estructural se refiere al grado en el que la economía depende de las decisiones de inversión de los empresarios. Desde esta perspectiva, los grupos de interés empresarial tienen más influencia cuando la economía doméstica depende de su éxito y de las inversiones de ciertas empresas clave. Por lo tanto, el poder político empresarial depende de la credibilidad de sus amenazas de desinversión y del impacto potencial que dichas amenazas puedan tener en la estabilidad macroeconómica a corto, mediano, y largo plazo (Lindblom, 1977; Przeworski y Wallerstein, 1988; Mahon Jr., 1996; Fuchs, 2007; Fairfield, 2015a y 2015b). Entonces cabría esperar que el poder estructural de los empresarios fuera menor en economías más diversificadas, donde los políticos se ven menos limitados por intereses empresariales particulares y pueden dar prioridad a sus propios objetivos.

En América Latina, por ejemplo, el fin de las políticas industriales proteccionistas y la liberalización de los mercados de capitales a principios de la década del noventa cambiaron sustancialmente la estructura económica regional. Los sectores industriales subvencionados o protegidos sufrieron pérdidas significativas cuando las economías se diversificaron y competidores internacionales entraron en los mercados domésticos. Este proceso fue especialmente

perjudicial para la industria manufacturera cuya contribución promedio al PIB disminuyó drásticamente en las principales economías de la región entre 1990 y 2020 (véase Palma, 2019).

*Tabla 10.1. Exportaciones, América Latina 1970-2020*

	1970	1980	1990	2000	2010	2020
<b>Exportaciones de productos manufacturados como porcentaje del total de exportaciones</b>						
Argentina	13,9	23,2	29,1	32,5	33,2	14,9
Brasil	13,2	37,2	51,9	58,4	36,2	27,1
Chile	4,3	9,1	11,3	16,2	12,6	12,9
Colombia	8	19,6	25,1	32,5	23,9	24,7
México	32,5	11,9	43,5	83,5	76	79,7
Perú	1,4	16,8	18,4	22,4	13,7	11,4
<b>Exportaciones de materias primas como porcentaje del total de exportaciones</b>						
Argentina	86,1	76,8	70,9	67,5	66,8	85,1
Brasil	86,8	62,8	48,1	41,6	63,8	72,9
Chile	95,7	90,9	88,7	83,8	87,4	87,1
Colombia	92	80,4	74,9	67,5	76,1	75,3
México	67,5	88,1	56,5	16,5	24	20,3
Perú	98,6	83,2	81,6	77,6	86,3	88,6

Fuente: CEPAL - Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas.

Por otro lado, a finales de la década del dos mil, el significativo aumento de la demanda china por productos primarios y materias primas procedentes de América Latina profundizó este proceso de transformación industrial y creó fuertes incentivos para la especialización en la exportación de bienes primarios. Por ejemplo, la tabla 10.1 muestra que las exportaciones de productos manufacturados (como porcentaje del total de exportaciones) han disminuido

desde principios del siglo XXI, mientras que las exportaciones de materias primas (como porcentaje del total de exportaciones) crecieron considerablemente durante el mismo periodo. Algunos investigadores han descrito este proceso de transformación industrial como un proceso de reprimarización de la economía regional (véase Ocampo, 2017).

Este proceso de cambio tan profundo en la estructura económica tuvo un impacto significativo en el poder empresarial. Pero en lugar de producirse un recambio de los actores dominantes, el empresariado de la región más bien experimentó un marcado proceso de fragmentación organizativa y de su representación política. Mientras las asociaciones empresariales y las federaciones industriales están en declive, las organizaciones que representan a la agroindustria y al sector minero están recuperando parte de la importancia que tuvieron en el pasado (para una descripción de la evolución a largo plazo de la representación empresarial en América Latina, véase Schneider, 2004). Este cambio se debe a la diversificación de la estructura industrial.

*Tabla 10.2. Índice de Herfindahl e Hirschman, América Latina y Estados Unidos, 1995-2017*

	1995	2000	2005	2010	2015	2017
Argentina	0,10	0,10	0,06	0,06	0,05	0,04
Brasil	0,07	0,08	0,06	0,06	0,07	0,09
Chile	0,08	0,07	0,07	0,10	0,11	0,12
Colombia	0,16	0,26	0,17	0,17	0,15	0,13
México	0,65	0,70	0,64	0,54	0,55	0,53
Perú	0,08	0,11	0,13	0,09	0,09	0,12
EE.UU.	0,07	0,08	0,07	0,06	0,06	0,06
Uruguay	0,18	0,09	0,07	0,07	0,09	0,09

Fuente: WITS. El Índice de Herfindahl e Hirschman mide el grado de concentración económica del mercado. Los valores más cercanos a 0 significan que las participaciones en el mercado de la industria están menos concentradas.

La tabla 10.2 muestra la evolución del Índice de Herfindahl e Hirschman de concentración industrial en América Latina entre 1995 y 2017. Esta tabla muestra que, pese al patrón de reprimarización en el sector exportador, la mayoría de las economías de la región están ahora más diversificadas. Esto ha abierto oportunidades a los conglomerados económicos – o los llamados grupos económicos diversificados – para convertirse en los actores dominantes del mercado y de la política en la región.

Como mencioné antes, la literatura sobre empresarios y política también se refiere a una segunda forma de poder empresarial: el poder instrumental. Este tipo de poder se refiere a la serie de atributos y recursos que permiten a los grupos de interés empresarial (es decir, asociaciones empresariales, conglomerados económicos o grupos de empresas) y a las empresas participar en el proceso de toma de decisiones e influir en tipo de políticas adoptadas (Culpepper, 2015). Este concepto hace referencia a varios mecanismos de influencia política: redes, participación en comités de consulta, conexiones político-partidistas, capacidad organizacional, recursos económicos y recursos de cabildeo. Desde esta perspectiva, los grupos de interés empresarial son más influyentes cuando tienen mayor acceso a distintas fuentes de poder instrumental.

Analizar el poder instrumental es una tarea difícil si no se dispone de datos fiables sobre donaciones a campañas electorales o actividades de cabildeo. Por un lado, es complicado medir la dimensión real de las redes formales o informales a disposición de los empresarios, o de las conexiones familiares entre empresarios y políticos. La mayoría de las veces, dependemos de información procedente de fuentes partidistas o del análisis de cualitativos que no son totalmente fiables. Por otro lado, no es fácil crear indicadores completamente confiables del poder instrumental empresarial si no disponemos de mecanismos teóricos para entender correctamente cómo se interconectan sus distintas manifestaciones.

Una alternativa posible consiste en evaluar la capacidad de los empresarios para influir en el proceso de formulación de políticas

como una expresión de su unidad como actor político y su capacidad para organizar a sus miembros para la acción política. Como sostiene una extensa tradición de estudios sobre teoría organizacional, los grupos de interés suelen ser más influyentes cuando están coordinados internamente (Olson Jr., 1965). Cuando los empresarios sostienen acciones políticas bien coordinadas, sus preferencias políticas trascienden las demandas partidistas o particularistas de sus miembros y es más fácil alcanzar unidad como grupo de interés (Smith, 2000). Existe evidencia empírica significativa de que unidad gremial y preferencias políticas claras mejoran de forma significativa la posición negociadora de la de los empresarios en la formulación de políticas (Martin y Swank, 2004 y 2012). En otras palabras, la capacidad de los grupos de interés empresarial para resolver sus problemas internos de acción colectiva resulta un buen indicador de su capacidad para influir en el proceso de toma de decisiones (Smith, 2000; Martin y Swank, 2004 y 2012; Castañeda, 2017, 2018 y 2021).

Desde esta perspectiva, podemos definir la coordinación empresarial como la capacidad de los empresarios de unir y coordinar a sus miembros para la acción política. Los mecanismos concretos de coordinación empresarial son diversos. Por ejemplo, tras la consolidación del proceso de industrialización, florecieron asociaciones empresariales de ámbito nacional o asociaciones empresariales de ámbito económico tanto en los países desarrollados (véase Martin y Swank, 2008 y 2012) como en los países en desarrollo (véase Streeck y Schmitter, 1999; Fuchs, 2007; Schneider, 2004). En el caso de América Latina, las décadas de los treinta y los cuarenta del siglo XX vieron una explosión de organizaciones empresariales que buscaban representar los intereses empresariales frente a la emergencia de experimentos corporativistas a lo largo de la región (véase Sáenz Rovner, 1992). Los empresarios también usan otros mecanismos para coordinar su acción política. Organizaciones empresariales de carácter sectorial, asociaciones empresariales pluralistas o incluso conglomerados económicos (grupos empresariales) son

muy comunes en economías desarrolladas y en vías de desarrollo (Martin, 1991; Hall y Soskice, 2001; Martin y Swank, 2012; Schneider, 2013).

En cualquier caso, varios estudios indican que los diversos patrones de coordinación empresarial resultan altamente efectivos para comprender la variabilidad en la capacidad de los empresarios para influir en la formulación de políticas públicas en distintos países. Por ejemplo, Martin y Swank (2012) muestran que los intereses empresariales son muy influyentes en países donde las organizaciones empresariales están muy coordinadas a nivel nacional (por ejemplo, Dinamarca o Suecia), mientras que son menos influyentes en países donde las empresas solo están coordinadas a nivel sectorial (por ejemplo, Italia o Alemania) o en países donde la comunidad empresarial está descentralizada (por ejemplo, el Reino Unido o Estados Unidos). En estos casos, los grupos de interés empresarial no suelen disponer de mecanismos institucionales o formales para coordinar sus estrategias políticas. Del mismo modo, uno puede argumentar que los grupos de interés empresarial tienen una mejor posición para promover sus políticas preferidas, si los mecanismos de coordinación maximizan su poder instrumental. Es decir, los empresarios pueden usar más eficazmente su poder instrumental si están más unidos y mejor coordinados.

### **¿La coordinación empresarial obstaculiza la progresividad fiscal?**

Varios estudios en economía política han demostrado que la distribución de la carga fiscal refleja la distribución de poder entre los distintos grupos sociales y sus diferencias en preferencias políticas (Bartlett, 1973; Salamon y Siegfried, 1977; Wilson, 1983; Hettich y Winer, 1988; Steinmo, 1989). Además, estos estudios señalan que los grupos de interés empresarial desempeñan un papel fundamental en la formulación de políticas. Por ejemplo, varios análisis han

examinado cómo la organización interna de estos grupos afecta la implementación de políticas sociales y económicas en democracias occidentales (Martin y Swank, 2004; Culpepper, 2010; Schneider, 2013). Asimismo, la literatura sobre las diferentes formas de capitalismo indica que los patrones en la organización del capital y su relación con el trabajo influyen en los resultados de las políticas públicas (Rueda y Pontusson, 2000; Schneider, 2013).

Estos estudios también sugieren que los grupos de interés empresarial están en condiciones de influir en la formulación de políticas cuando sus amenazas de desinversión son creíbles y, sobre todo, cuando pueden resolver sus problemas de coordinación interna. Martin y Swank (2004), por ejemplo, demuestran que la coordinación empresarial determina su apoyo a políticas de protección social y hace a los empresarios más o menos propensos a apoyar programas sociales redistributivos. Asimismo, también argumentan que, en países desarrollados, la centralización y coordinación de los empleadores, así como la integración de las organizaciones empresariales en los foros de formulación de políticas públicas, están fuertemente asociadas con el porcentaje del ingreso nacional dedicado a políticas activas del mercado del trabajo (Martin y Swank, 2004, p. 593).

En línea con estos argumentos, estudios recientes demuestran que las estructuras fiscales progresivas son poco comunes en varios países de América Latina porque los empresarios están unidos y coordinados alrededor de fuertes asociaciones gremiales o conglomerados económicos (Castañeda, 2017; Castañeda y Doyle, 2019). En estos contextos, asociaciones empresariales de ámbito nacional, así como conglomerados económicos altamente diversificados pueden usar estrategias electorales de cabildeo efectivamente para impedir u obstaculizar propuestas de tributación progresiva. Altos niveles de unidad y coordinación empresarial les garantiza un acceso privilegiado al proceso legislativo, relaciones más estrechas con altos funcionarios gubernamentales y una participación más efectiva en distintos foros de toma de decisiones. Por ejemplo,

Castañeda (2017) ofrece evidencia sólida de que la presencia de asociaciones empresariales de todo el ámbito económico y de conglomerados económicos poderosos y diversificados (más conocidos como grupos económicos) ha hecho poco probable la tributación progresiva en varias economías latinoamericanas.

Estudios similares también muestran que la influencia empresarial parece ser más débil en contextos en los que existen fricciones importantes entre las grandes empresas y las PYMEs (véase Renon, 2021). En estos escenarios, los empresarios centran su atención y capacidad de influencia en obtener beneficios fiscales particularistas, en lugar de intentar dar forma la estructura fiscal más general. En estos casos, si los votantes demandaran progresividad fiscal de manera más vigorosa, la fragmentación del empresariado podría permitir a los políticos promover medidas más radicales de redistribución fiscal.

La influencia política de los empresarios también depende de su interacción con los políticos. La acción política de los grupos de interés empresarial suele ser una estrategia *reactiva*. Solo se desencadena si sus preferencias difieren de las agendas de los políticos. En otras palabras, la acción política de los empresarios suele depender del tipo de políticos con los que trata. Los empresarios solo despliegan su poder político para hacer frente a políticos que promueven aumentos en los impuestos directos. Como se ha indicado anteriormente, en entornos donde los empresarios están unidos y altamente coordinados, los grupos de interés empresarial se centran en mantener el status quo o incluso en lograr objetivos políticos más amplios, como la reducción de la carga fiscal sobre las empresas (Martin y Swank, 2004 y 2012). La presencia de empresarios unidos y altamente coordinados atenúa la influencia de los políticos progresistas. Por el contrario, en entornos donde los empresarios están relativamente fragmentados y los mecanismos de coordinación son precarios, los empresarios parecen centrarse más en lograr objetivos políticos particularistas y en proteger aquellos sectores industriales y empresas que son más capaces de ejercer su poder

instrumental (Martin y Swank, 2004 y 2012). Por lo tanto, cabría esperar que en estas circunstancias los políticos pudieran modificar la estructura fiscal para mejorar la progresividad aumentando los impuestos a las empresas o reduciendo los incentivos fiscales para los sectores industriales políticamente más débiles.

En resumen, la literatura en economía política y política comparada sugiere que algunos patrones de coordinación crean las condiciones para que los empresarios tengan más éxito que los políticos en la definición de políticas fiscales, y para que sean también más eficaces en trasladar la carga tributaria a grupos de ciudadanos o empresas no organizados (o menos organizados que ellos).

## **Coordinación empresarial y desigualdad persistente en América Latina**

Para ilustrar este debate, vamos a examinar algunos aspectos recientes de la política fiscal en América Latina. Sin duda, la persistencia de estructuras fiscales regresivas en América Latina ilustra la complejidad de la política fiscal y el papel fundamental de los grupos de interés empresarial en la formulación de políticas públicas en la región. También muestra por qué el predominio político de los grupos de interés empresarial dificulta el uso de la política fiscal como instrumento de redistribución (véase Lustig, 2018).

Como ya se ha mencionado antes, la desindustrialización y la reorientación de las economías latinoamericanas hacia la exportación de bienes primarios y materias primas han alimentado un nuevo patrón de representación empresarial en América Latina. La liberalización de los mercados de bienes y capitales a principios de los noventa del siglo XX condujo a una creciente fragmentación de los grupos de interés empresarial y al declive de las asociaciones empresariales tradicionales en todo el ámbito económico. Las asociaciones empresariales tradicionales ciertamente no han desaparecido; siguen haciendo lobby en nombre de sus miembros y

participan activamente en la discusión pública (Schneider, 2010). Sin embargo, ahora no son los únicos actores empresariales que participan en el debate público y tampoco son los actores más relevantes (Castaneda, 2017).

La creciente fragmentación del empresariado en América Latina tiene dos manifestaciones concretas. Por un lado, existe una clara segmentación entre dos grupos bien identificados: 1) las empresas multinacionales, las grandes empresas y los grupos empresariales diversificados; y 2) las pequeñas, medianas y microempresas (PYMEs). Por otro lado, las multinacionales y los grupos empresariales diversificados se han convertido en los principales interlocutores políticos de los empresarios en el debate público. Esto tiene consecuencias muy palpables porque las preferencias de estos actores son muy claras, pero de naturaleza particularista. No se centran en debates en torno a estrategias de desarrollo nacional o en la definición de políticas macroeconómicas, sino en cuestiones políticas particularistas, menos notables, más concretas, como el régimen tributario que afecta el capital o las regulaciones antimonopolio (Schneider, 2013; Jones y Lluch, 2015). En consecuencia, estos nuevos actores empresariales tienen una relación diferente con el Estado y hacen uso de nuevos (y a veces menos transparentes) canales para influir en el proceso de formulación de políticas. Se podrían decir que sus intereses están menos vinculados a agendas ideológicas o partidarias y son más pragmáticos.

Por otra parte, las fuentes de poder instrumental de las multinacionales y los conglomerados económicos son muy diferentes a las de las asociaciones empresariales más tradicionales. Por ejemplo, las multinacionales y los conglomerados económicos promueven sus intereses particularistas sobre todo a través de donaciones a candidatos presidenciales, financiando campañas electorales de políticos que ocupan puestos de liderazgo en las comisiones legislativas pertinentes o contratando grupos de cabildeo altamente especializados (véanse excelentes ejemplos de estas estrategias en Renon, 2021). Las multinacionales y los conglomerados

económicos de América Latina han adaptado su estrategia política a arquitecturas institucionales más democráticas y pluralistas (Schneider, 2004 y 2013). De cierta manera, su poder político es ahora más instrumental que estructural. En economías más diversificadas, sus amenazas de desinversión no son usualmente creíbles. Son políticamente poderosos porque son capaces de movilizar recursos efectivamente y dar forma a la agenda pública en relación con cuestiones políticas más bien específicas.

La creciente fragmentación de los grupos de interés empresarial en la región también ha aumentado la competencia entre ellos. Como era de esperar, cada vez hay más grupos de presión y empresas que compiten por la atención de los ministros del gabinete y de los legisladores. No se trata de un tema menor. En un momento en el que la legislación económica es cada vez más compleja, solo los grupos de interés empresarial con recursos, redes y capacidad técnica considerables pueden influir con éxito en la definición de políticas públicas. Además, en un entorno de cabildeo que en la mayoría de los casos se ha vuelto más competitivo, solo los conglomerados económicos o las multinacionales tienen carteras de inversión política suficientemente amplias o disponen de los recursos necesarios para bloquear iniciativas gubernamentales que no les favorecen o para impulsar la legislación en el Congreso. También les resulta más fácil resolver problemas de coordinación y seguir estrategias políticas coherentes. En algunos casos, estos conglomerados son de propiedad y gestión familiar o dependen directamente de un puñado de corporaciones globales, lo que minimiza sus problemas de gobernanza corporativa y de coordinación interna.

La evolución reciente de la política fiscal en América Latina ilustra las consecuencias de este nuevo entorno político empresarial. Como se mencionó antes, la falta de espacio fiscal ha sido un obstáculo importante para el equilibrio macroeconómico en América Latina desde principios de la década del ochenta. Como consecuencia de ello, desde principios de la década del noventa, la mayoría de los gobiernos han implementado reformas fiscales sustanciales

para aumentar los ingresos tributarios (Focanti, Hallerberg y Scartascini, 2016; Castañeda, 2017; Castañeda y Doyle, 2019). Sin embargo, la mayor parte de estas reformas tuvo un impacto limitado en los ingresos fiscales totales (Focanti, Hallerberg y Scartascini, 2016, tabla 10.3). Además, el aumento de los impuestos al ingreso personal ha resultado limitado debido a los altos niveles de informalidad laboral en la región. Por ejemplo, los ingresos por impuestos al ingreso personal solo representaron el 2,2 % del PIB regional en 2017 – el 9,7 % de los ingresos fiscales totales –, mientras que el ingreso proveniente de impuestos al ingreso personal en los países de la OCDE representan alrededor del 8,3 % del PIB – el 23,9 % de los ingresos tributarios totales – (OCDE, 2019). Dadas estas limitaciones, los esfuerzos fiscales más recientes en la región provienen, en gran medida, de aumentos significativos de los impuestos indirectos. Como era de esperar, los impuestos sobre bienes y servicios proporcionan la mayor parte de los ingresos fiscales totales en la región y representan casi la mitad de la tributación total en promedio (OCDE, 2022; véase también Tanzi, 2003; Tanzi, 2013). Por ejemplo, el porcentaje de recaudación del IVA como proporción del total de los ingresos fiscales totales alcanzó el 27,5 % en 2020, aproximadamente el 7 % del PIB regional (OCDE, 2022).

Esta decisión de financiar los gastos del gobierno con impuestos indirectos en vez de impuestos directos tiene importantes consecuencias para la distribución del ingreso y la persistencia de la desigualdad en la región. La influencia política de los grupos de interés empresarial explica en parte las limitaciones de la política fiscal como instrumento de redistribución. La implementación de reformas fiscales estructurales en la región es cada vez más difícil porque el proceso de negociación legislativa es ahora más complejo y porque hay más actores empresariales envueltos en la discusión pública. La comparación entre Argentina y Chile es probablemente un buen ejemplo de cómo el poder empresarial explica el alcance de las reformas fiscales en la región desde principios de la década del dos mil.

La carga tributaria creció considerablemente más en Argentina que en Chile entre 1990 y 2020. En Argentina, los grupos de interés empresarial no son actores especialmente importantes en la formulación de políticas públicas. Algunos estudios muestran que los empresarios argentinos están fragmentados (por ejemplo, hay más de 900 asociaciones empresariales registradas, ninguna de las cuales representa a toda la comunidad empresarial) y son históricamente dependientes de subvenciones o de algún tipo de protección estatal. Debido a la volatilidad macroeconómica del país, el empresariado argentino es también estructuralmente débil (Acuña, 1998; Schneider, 2004; Fairfield, 2015a). Gobiernos recientes también han fomentado la división entre el empresariado mediante la asignación estratégica de subsidios o subvenciones estatales para obtener el apoyo de determinados sectores industriales. Por ejemplo, los gobiernos kirchneristas han ofrecido subsidios y protección arancelaria a algunas industrias a cambio de que se retiraran de las organizaciones empresariales de ámbito nacional (Renon, 2021). También existe evidencia anecdótica de que algunos gobiernos argentinos han utilizado algunas agencias federales (por ejemplo, la Administración Federal de Ingresos Públicos, AFIP) y ciertos instrumentos de política cambiaria para socavar la unidad empresarial y disciplinar a sectores industriales que no apoyen su plan económico (Renon, 2021). Como resultado de estas estrategias, el empresariado argentino se ha fragmentado sistemáticamente y enfrenta costos de acción colectiva que pueden ser prohibitivamente altos (Renon, 2021, pp. 173-176).

El empresariado argentino gira en torno a asociaciones sectoriales como la Unión Industrial Argentina (industria manufacturera), la Cámara Argentina de la Construcción (construcción) o la Sociedad Rural Argentina (agricultura). Algunos grupos intersectoriales, como el Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina o la Asociación Empresarial Argentina, son también importantes representantes del empresariado. Sin embargo, ninguno de estas organizaciones puede legítimamente reclamar que representa los

intereses de todo el sector empresarial. Además, existe una clara distinción entre las organizaciones que representan los intereses de las grandes empresas y las que representan a las pequeñas o medianas empresas. En consecuencia, las asociaciones empresariales de ámbito económico en Argentina son políticamente débiles y no representan adecuadamente a sus miembros. Como resultado, su influencia en el proceso de formulación de políticas públicas es relativamente limitada y, por lo general, no están en condiciones de bloquear los intentos reformistas de los políticos.

A diferencia de sus homólogos argentinos, el empresariado chileno es económicamente poderoso, está relativamente bien coordinado, así como bien integrado en el proceso de formulación de políticas públicas. Además, el buen desempeño de la economía chilena en las últimas dos o tres décadas han fortalecido la unidad empresarial y el consenso social sobre la importancia de mantener un buen clima político e institucional que facilite el desarrollo económico. Los grupos de interés empresarial mantienen estrechos vínculos con los partidos políticos tradicionales, tienen personal bien calificado y sus recursos para el cabildeo son excepcionales. Los grupos de interés empresarial chilenos también participan activamente en importantes consejos consultivos para la formulación de políticas públicas. En consecuencia, los empresarios chilenos están mucho más unidos y cohesionados que la mayoría de sus pares latinoamericanas. Por un lado, la Confederación de la Producción y del Comercio aglutina y representa de forma eficaz a poderosas asociaciones industriales y sectoriales como la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA) o la Sociedad Nacional de Minería (SONAMI). Por otro lado, los conglomerados económicos o *grupos* como el Grupo Angelini, el Grupo Luksic, el Grupo Said o el Grupo Matte están lo suficientemente diversificados como para poder tener una influencia significativa en diferentes sectores industriales estratégicos. Por esta razón, han influido con éxito en la formulación de políticas económicas y han impedido las reformas fiscales

estructurales desde la transición a la democracia (Schneider, 2004; Fairfield, 2015a).

Las consecuencias políticas de estos patrones de coordinación empresarial en Argentina y Chile se ven reforzadas por las preferencias ideológicas de los políticos. Aunque el Partido Peronista en Argentina y la Concertación en Chile son esencialmente manifestaciones de la evolución de los partidos de izquierda o centro-izquierda en América Latina, defienden políticas muy distintas. En Argentina resultó fácil aplicar las reformas fiscales orientadas a aumentar los ingresos fiscales porque los grupos de interés empresarial eran relativamente débiles y los gobiernos de izquierda favorecían decididamente un aumento de los impuestos frente a un recorte del gasto público. Sin embargo, el impacto fiscal de algunas de estas reformas fiscales ha sido limitado por factores externos negativos relacionados con el modelo de crecimiento económico argentino, basado en la deuda, y por la amplia evasión fiscal.

Por el contrario, el Gobierno y los grupos de interés empresarial de Chile apoyan políticas fiscales relativamente similares. Ambos coinciden en que hay que defender los logros del modelo basado en el mercado como única garantía de estabilidad política y económica. También es importante señalar que el proceso de negociación fiscal en Chile es más complejo que en Argentina. Desde principios del siglo XXI, el número de actores involucrados en las negociaciones de política fiscal ha aumentado considerablemente en toda la región. Incluso en países como Chile, con una larga historia de unidad empresarial, cada vez más voces de la comunidad empresarial tienen acceso hoy en día a los escenarios críticos de toma de decisiones.

El surgimiento de un marco más pluralista para la formulación de políticas también tiene consecuencias respecto al alcance de las cuestiones que se debaten. Por ejemplo, a finales del siglo XX, los gobiernos y las asociaciones empresariales en la región negociaron cuestiones de gran relevancia sobre la naturaleza de la estructura fiscal y su posible impacto en las tendencias macroeconómicas a

largo plazo (Fairfield, 2015b; Castañeda, 2017). Como era de esperar, los mecanismos de colaboración entre empresas y gobiernos para mejorar la política industrial son uno de los legados más importantes de la arquitectura institucional corporativista creada durante la era de la industrialización por sustitución de importaciones (Schneider, 2015). Sin embargo, esos mecanismos están perdiendo relevancia. Por ejemplo, las negociaciones entre empresas y gobiernos sobre política fiscal se centran ahora más en exenciones fiscales específicas para ciertas industrias, deducciones fiscales dirigidas a sectores particulares o tratamientos preferenciales específicos para las rentas del capital. Las grandes empresas o conglomerados económicos que tienen mejor acceso a los foros de política pública, o con recursos suficientes para financiar estrategias de cabildeo, campañas políticas y medios de comunicación pueden influir eficazmente en este tipo de negociaciones y obtener tratos fiscales beneficiosos (Fairfield, 2015b; CEPAL y Oxfam, 2020). Mientras tanto, las pequeñas y medianas empresas que no están tan bien coordinadas y carecen de recursos suficientes, no pueden oponerse eficazmente al aumento de las cargas impositivas sobre su actividad económica. No sorprende que las PYMEs y los ciudadanos no organizados (o mal organizados), que disponen de menos recursos que los grupos de interés empresarial y otros grupos de interés, suelen ser derrotados en el ámbito legislativo y, en última instancia, terminan pagando el costo del aumento de las cargas fiscales (véase CEPAL y Oxfam, 2020).

En Argentina, por ejemplo, la naturaleza altamente fragmentada de la comunidad empresarial hace que las empresas pequeñas o poco conectadas sean más vulnerables. Evidencia empírica reciente sugiere que solo las grandes empresas (con recursos suficientes para llevar a cabo estrategias de cabildeo efectivas) o las empresas con acceso directo a funcionarios clave con poder ejecutivo pueden influir en las políticas (Renon, 2021). Por ejemplo, aunque su acceso sigue siendo limitado, la influencia de las PYMEs en el proceso de formulación de políticas en Colombia o Brasil es más fluida porque

algunas asociaciones empresariales sectoriales están mejor capacitadas para representar a las empresas más pequeñas, pero también porque las comisiones económicas legislativas de estos países desempeñan un papel más importante en la formulación de políticas públicas, a diferencia de lo que ocurre en Argentina donde buena parte del proceso ocurre dentro del poder ejecutivo. Las puertas giratorias entre las empresas y el gobierno también son más activas en Brasil y Colombia que en Argentina (Renon, 2021).

A pesar de que el impuesto de sociedades ha aumentado técnicamente en toda la región en las últimas tres décadas, el empresariado de la región ha mitigado el impacto de una carga fiscal creciente mediante el uso de diversos mecanismos políticos. Por ejemplo, las multinacionales y las grandes empresas (alrededor del 1-2 % de las empresas de la región, aunque representan gran parte del empleo, de la producción y de las exportaciones) han aumentado sus esfuerzos de cabildeo para asegurar o ampliar las exenciones fiscales. Así que no sorprende que las dimensiones y el costo de los incentivos fiscales en América Latina son bastante significativos (véase la tabla 10.3).

Los incentivos fiscales también son más altos en aquellos países en los que el empresariado está menos fragmentado o tiene más poder instrumental. En esos casos, los empresarios han podido negociar incentivos como vacaciones fiscales, tipos reducidos del impuesto a sociedades y deducciones fiscales para la inversión en determinados sectores industriales. En Brasil, por ejemplo, las empresas de infraestructura y del sector de semiconductores pagan tasas reducidas del impuesto de sociedades y el gobierno ofrece incentivos fiscales a empresas de diversos sectores, como las industrias petrolera, gasística, automovilística, aeroespacial y tecnológica. Además, el sector exportador brasileño se beneficia de generosas exenciones fiscales (CEPAL y Oxfam 2020, Anexo 2). En México no existen tasas reducidas del impuesto de sociedades, pero están muy extendidos los incentivos fiscales a la inversión en los sectores agroindustrial, automovilístico, energético y minero. Los

gobiernos estatales en México también ofrecen diversos incentivos fiscales para las empresas del sector agrícola y la industria maquiladora de exportación (véase CEPAL y Oxfam, 2020, Anexo 2).

*Tabla 10.3. Incentivos fiscales para empresas en América Latina, 2019, % del PIB y del total de ingresos fiscales*

País	% del PIB	% del total de los ingresos fiscales
Argentina	2,33	8,9
Brasil	4,12	21,1
Chile	2,93	16,6
México	3,15	23,8
Perú	2,13	14,6

Fuente: CEPAL y Oxfam, 2020.

Los regímenes de incentivos fiscales suelen favorecer a las grandes empresas, a las multinacionales y a los conglomerados económicos. Aunque algunos gobiernos ofrecen incentivos fiscales a las PYMEs, el alcance de estos regímenes es bastante limitado. Como ya hemos explicado anteriormente, las PYMEs tienen poca capacidad para ejercer un poder instrumental significativo en la formulación de políticas públicas. Además, sus actividades se centran principalmente en sectores industriales más tradicionales y menos estratégicos. Esto podría explicar por qué las PYMEs se benefician menos de los incentivos fiscales.

La estrategia política de las PYMEs para hacer frente a la creciente presión fiscal es diferente. En lugar de buscar incentivos fiscales, las PYMEs (alrededor del 90 % de las empresas de la región) que son políticamente débiles tratan de reducir sus contribuciones fiscales y a la seguridad social resistiéndose a la formalización empresarial, manteniendo sus empresas pequeñas y oponiéndose al aumento de los impuestos al ingreso personal. Las PYMEs se benefician de regímenes fiscales simplificados. En otras palabras, estos empresarios recurren a la informalidad, la baja productividad y la

evasión fiscal para minimizar su falta de influencia política en el proceso de formulación de políticas públicas.

La pregunta que surge es si el proceso de fragmentación del empresariado que hemos descrito puede crear oportunidades para implementar estructuras tributarias más progresivas. La expansión de la base tributaria del impuesto a sociedades e incluso el aumento de los tasas impositivos para las empresas más pequeñas podrían disminuir la tributación indirecta y aumentar el grado de progresividad de la estructura fiscal. Sin embargo, el desafío político es enorme. Por un lado, las multinacionales, las grandes empresas y los conglomerados son cada vez más poderosos y capaces de intervenir en la formulación de políticas públicas para impedir un aumento significativo de las cargas fiscales para empresas e individuos y promover exenciones y deducciones fiscales. Aumentar la complejidad del sistema tributario beneficia sus intereses y además hace que las normas fiscales sean más permeables y vulnerables a la evasión y la elusión. Por otro lado, los cambios en la arquitectura institucional que son necesarios para reducir la informalidad son difíciles de aprobar y aún más difíciles de aplicar. Por lo tanto, el aumento de las presiones fiscales formales sobre las PYMEs no necesariamente llevaría a un aumento de la base tributaria del impuesto de sociedades. En otras palabras, la fragmentación del empresariado y la predominancia política de las grandes empresas o conglomerados no necesariamente crean oportunidades políticas para una tributación más progresiva. Especialmente, si la arquitectura institucional crea incentivos para que las empresas permanezcan en el sector informal o tengan fácil acceso a mecanismos de evasión y elusión fiscal. No sorprende entonces que la única alternativa viable para los gobiernos, independientemente de sus raíces ideológicas o electorales, sea la de recaudar más ingresos mediante el aumento de impuestos indirectos y regresivos.

## Conclusión

En este capítulo se analiza el papel de la unidad y la coordinación empresarial como factores posibles para explicar la persistente desigualdad en América Latina. Concretamente argumenta que los patrones de unidad y coordinación empresarial en la región impiden la adopción de estructuras tributarias más progresivas. La fragmentación del sector empresarial entre las multinacionales/grandes conglomerados y las PYMEs parece abrir una oportunidad para la transformación de la estructura tributaria en la región, especialmente en aquellos contextos donde la informalidad es relativamente baja. Sin embargo, el aumento de los gastos e incentivos fiscales para las multinacionales, las grandes empresas y los conglomerados empresariales a principios de la década del dos mil parece estar anulando los beneficios obtenidos mediante la expansión de la base tributarias de los impuestos directos, así como también la creciente presión sobre las PYMEs y los contribuyentes de clase media. Los altos niveles de informalidad y evasión fiscal también disminuyen el efecto redistributivo de cualquier expansión formal de la base tributaria de los impuestos directos. Además, la proliferación de exenciones, deducciones, créditos, tasas preferenciales y normativas fiscales especiales dificulta aún más el uso eficaz de los impuestos para la redistribución.

La multiplicación de los regímenes tributarios especiales es quizás una de las consecuencias más importantes de la transformación de la política fiscal en las últimas décadas. Como explicamos en este capítulo, la creciente fragmentación del empresariado y la prevalencia de las multinacionales, los conglomerados económicos y las grandes empresas como principales interlocutores políticos del sector empresarial en la formulación de políticas públicas han impuesto un modelo atomizado de negociación de la política fiscal. En lugar de negociar con unas pocas y bien establecidas asociaciones empresariales de ámbito nacional, los gobiernos latinoamericanos

tienen que negociar ahora con muchos actores que tienen acceso a diferentes recursos y con acceso diferenciado al proceso de formulación de políticas públicas. Este nuevo modelo de interacción entre empresas y gobiernos tiene como resultado estructuras tributarias cada vez más segmentadas y complejas, que están llenas de exenciones, trámites y normas especiales. Aunque los sistemas fiscales de los países en desarrollo siempre han sido complejos (Bird y Zolt, 2008), la creciente complejidad del sistema fiscal en América Latina es un caldo de cultivo para la elusión y la evasión fiscal. Pero, sobre todo, dificulta el aumento de la progresividad fiscal.

Este capítulo también discute que la comunidad empresarial está efectivamente más fragmentada hoy en día que en los primeros años después de la liberalización económica. Uno podría esperar que estos mayores niveles de fragmentación hubieran permitido a los políticos ampliar las bases tributarias de los impuestos directos y ejercer más presión sobre las empresas y los ciudadanos de altos ingresos. Sin embargo, este capítulo también discute que los empresarios se adaptaron a las nuevas circunstancias y modificaron sus estrategias de influencia política para proteger con gran éxito sus intereses y trasladar la carga fiscal a grupos de ciudadanos menos organizados. Por lo tanto, podría afirmarse que el surgimiento y la consolidación de un modelo jerárquico de capitalismo en la región (Schneider, 2013) han creado serios obstáculos para usar las políticas fiscales como instrumentos eficaces de redistribución. Los nuevos patrones renovados de interacción entre empresarios y gobierno parecen perpetuar un contrato fiscal desigual, especialmente en contextos en los que las demandas redistributivas de los ciudadanos no tienen especial relevancia electoral.

## Bibliografía

Acuña, Carlos H. (1998). Political struggle and business peak associations: theoretical reflections on the Argentine case. En Francisco Durand y Eduardo Silva (comps.), *Organized Business, Economic Change, and Democracy in Latin America* (pp. 51-72). Coral Gables: University of Miami North-South Center Press.

Akard, Patrick J. (1992). Corporate mobilization and political power: The transformation of US economic policy in the 1970s. *American Sociological Review*, 57(5), 597-615.

Amarante, Verónica y Jiménez, Juan Pablo (2015). *Desigualdad, Concentración y Rentas Altas en América Latina*. Santiago: CEPAL.

Bartlett, Randall (1973). *Economic Foundations of Political Power*. London: Collier Macmillan Publishers.

Beramendi, Pablo y Rehm, Philipp (2016). Who gives, who gains? progressivity and preferences. *Comparative Political Studies*, 49(4), 529-563.

Bird, Richard M. y Zolt, Eric M. (2008). Tax Policy in Emerging Countries. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 26(1), 73-86.

Castañeda, Néstor (2017). Business coordination and tax politics. *Political Studies*, 65(1), 122-143.

Castañeda, Néstor (2018). Business groups, tax efficiency, and regressivity in Colombia. En Jorge Atria, Constantin Groll y Maria Fernanda Valdés (comps.), *Rethinking Taxation in Latin America* (pp. 187-211). Cham: Palgrave Macmillan.

Castañeda, Néstor (2021). Business interest groups and tax policy. En Lukas Hakelberg y Laura Seelkopf (comps.), *Handbook on the Politics of Taxation* (pp. 388-404). Cheltenham: Edward Elgar.

Castañeda, Néstor y Doyle, David (2019). Progressive tax policy and informal labor in developing economies. *Governance*, 32(4), 595-618.

Coatsworth, John H. (2008). Inequality, institutions and economic growth in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 40(3), 545-569.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2018). *The Inefficiency of Inequality*. Santiago: ECLAC.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2019). *Social Panorama of Latin America 2019*. Santiago: ECLAC.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] y Oxfam (2020). *Tax incentives for businesses in Latin America and the Caribbean. Summary. Project Documents (LC/TS.2020/19)*. Santiago: CEPAL.

Cornia, Giovanni Andrea (comp.) (2014). *Falling Inequality in Latin America: Policy Changes and Lessons*. Oxford: Oxford University Press.

Culpepper, Pepper D. (2010). *Quiet Politics and Business Power: Corporate Control in Europe and Japan*. New York: Cambridge University Press.

Culpepper, Pepper D. (2015). Structural power and political science in the post-crisis era. *Business and Politics*, 17(3), 391-409.

Fairfield, Tasha (2013). Going where the money is: Strategies for taxing economic elites in unequal democracies. *World Development*, 47, 42-57.

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

Fairfield, Tasha (2015b). Structural power in comparative political economy: perspectives from policy formulation in Latin America. *Business and Politics*, 17(3), 411-441.

Fairfield, Tasha (2019). Taxing Latin America's economic elites. En Gustavo A. Flores-Macías (comp.), *The Political Economy of Taxation in Latin America* (pp. 172-192). Cambridge: Cambridge University Press.

Flores-Macias, Gustavo A. (comp.) (2019). *The Political Economy of Taxation in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.

Focanti, Diego, Hallerberg, Mark y Scartascini, Carlos (2016). Tax reforms in Latin America in an era of democracy. *Latin American Research Review*, 51(1), 132-158.

Fuchs, Doris (2007). *Business Power in Global Governance*. Boulder: Lynne Rienner.

Garay, Candelaria (2016). *Social Policy Expansion in Latin America*. New York: Cambridge University Press.

Gerber, Claudia et al. (2020). Income tax progressivity: Trends and implications. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 82(2), 365-386.

Hall, Peter A. y Soskice, David (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.

Heathcote, Jonathan, Storesletten, Kjetil y Violante, Giovanni L. (2017). Optimal tax progressivity: An analytical framework. *The Quarterly Journal of Economics*, 132(4), 1693-1754.

Hettich, Walter y Winer, Stanley L. (1988). Economic and political foundations of the tax structure. *The American Economic Review*, 78(4), 701-712.

Holland, Alisha C. y Schneider, Ben Ross (2017). Easy and hard redistribution: The political economy of welfare states in Latin America. *Perspectives on Politics*, 15(4), 988-1006.

Jacobs, David (1988). Corporate taxation and corporate economic power. *American Journal of Sociology*, 93(4), 852-881.

Jones, Geoffrey y Lluch, Andrea (comps.) (2015). *The Impact of Globalization on Argentina and Chile: Business Enterprises and Entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Lindblom, Charles E. (1977). *Politics and Markets*. New York: Basic Books.

López-Calva, Luis Felipe y Lustig, Nora Claudia (comps.) (2010). *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Washington DC: Brookings Institution Press.

Lustig, Nora Claudia (comp.) (2018). *Commitment to Equity Handbook: Estimating the Impact of Fiscal Policy on Inequality and Poverty*. Washington: Brookings Institution Press.

Mahon Jr., James E. (1996). *Mobile Capital and Latin American Development*. Pennsylvania: Penn State University Press.

Martin, Cathie Jo (1991). *Shifting the Burden: The Struggle over Growth and Corporate Taxation*. Chicago: University of Chicago Press.

Martin, Cathie Jo y Swank, Duane (2004). Does the organization of capital matter? employers and active labor market policy at the national and firm levels. *American Political Science Review*, 98(4), 593-611.

Martin, Cathie Jo y Swank, Duane (2008). The political origins of coordinated capitalism: Business organizations, party systems, and state structure in the age of innocence. *American Political Science Review*, 102(02), 181-198.

Martin, Cathie Jo y Swank, Duane (2011). Gonna party like it's 1899: Party systems and the origins of varieties of coordination. *World Politics*, 63(1), 78-114.

Martin, Cathie Jo y Swank, Duane (2012). *The Political Construction of Business Interests: Coordination, Growth, and Equality*. Cambridge: Cambridge University Press.

Miliband, Ralph (1969). *The State in Capitalist Society*. New York: Basic Books.

Ocampo, José Antonio (2017). Commodity-led Development in Latin America. En Gilles Carbonnier, Humberto Campodónico y Sergio Tezanos Vázquez (comps.), *Alternative Pathways to Sustainable Development: Lessons from Latin America* (pp. 51-76). Leiden: Brill.

Olson Jr., Mancur (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Ondetti, Gabriel (2021). *Property Threats and the Politics of Anti-Statism: The Historical Roots of Contemporary Tax Systems in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económico [OCDE] (2019). *Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2019*. Paris: OECD.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económico [OCDE] (2022). *Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2022*. Paris: OECD.

Palma, José Gabriel (2019). Deindustrialization, “premature” deindustrialization, and “Dutch disease”. *El Trimestre Económico*, 86(344), 901-966.

Przeworski, Adam y Wallerstein, Michael (1988). Structural dependence of the state on capital. *American Political Science Review*, 82(1), 11-29.

Renon, Eva (2021). *Bringing the Firm Back in the Analysis: State-Business Relations in Latin America and Their Impact on Policies* [Tesis de doctorado]. University College London.

Rueda, David y Pontusson, Jonas (2000). Wage inequality and varieties of capitalism. *World Politics*, 52(3), 350-383.

Sáenz Rovner, Eduardo (1992). *La ofensiva empresarial: industriales, políticos y violencia en los años 40 en Colombia*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Salamon, Lester M. y Siegfried, John J. (1977). Economic power and political influence: The impact of industry structure on public policy. *American Political Science Review*, 71(3), 1026-1043.

Sánchez-Ancochea, Diego (2020). *The Costs of Inequality in Latin America: Lessons and Warnings for the Rest of the World*. London: Bloomsbury.

Schneider, Ben Ross (2004). *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.

Schneider, Ben Ross (2010). *Business-government interaction in policy councils in Latin America: Cheap talk, expensive exchanges, or collaborative learning?* IDB Working Paper Series No. IDB-WP-167. Washington DC: Inter-American Development Bank.

Schneider, Ben Ross (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America*. New York: Cambridge University Press.

Slemrod, Joel (comp.) (1996). *Tax Progressivity and Income Inequality*. Cambridge: Cambridge University Press.

Smith, Mark A. (2000). *American Business and Political Power: Public Opinion, Elections, and Democracy*. Chicago: University of Chicago Press.

Steinmo, Sven (1989). Political institutions and tax policy in the United States, Sweden, and Britain. *World Politics*, 41(4), 500-535.

Streeck, Wolfgang y Schmitter, Philippe C. (1999). *The Organization of Business Interests: Studying the Associative Action of Business in Advanced Industrial Societies*. Cologne: Max-Planck-Institute.

Tanzi, Vito (2003). Taxation reform in Latin America in the last decade. En José Antonio González et al. (comp.), *Latin American Macroeconomic Reforms: The Second Stage* (pp. 327-356). Chicago: University of Chicago Press.

Tanzi, Vito (2013). *Tax reform in Latin America: A long-term assessment. Technical report*. New Orleans: Tulane University, Department of Economics.

Timmons, Jeffrey F. (2005). The fiscal contract: States, taxes, and public services. *World Politics*, 57(4), 530-567.

Vogel, David (2003). *Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business in America*. Washington DC: Beard Books.

Wilson, Frank L. (1983). Interest groups and politics in Western Europe: The neo-corporatist approach. *Comparative Politics*, 16(3), 105-123.

