

MANUAL DE CURSO

Elites y desarrollo Julián Cárdenas

The DAAD logo consists of the letters 'DAAD' in a large, bold, blue, sans-serif font.

Con el apoyo financiero del



Ministerio Federal de
Cooperación Económica
y Desarrollo

Publicada por:

trAndeS – Programa de Posgrado en Desarrollo Sostenible y Desigualdades Sociales en la Región Andina

Lateinamerika-Institut, Freie Universität Berlin, Rüdeshheimer Str. 54-56, 14197 Berlin, Alemania

Esta publicación se ha realizado bajo los términos de la licencia Creative Commons 4.0 Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License ([CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)).

trAndeS *Serie de Material Docente* proporciona manuales de cursos que reúnen diferentes temas vinculados con el tema general del programa: la relación entre las desigualdades sociales y el desarrollo sostenible. Estos materiales buscan servir como recursos para la enseñanza y la formación.

El copyright de este manual pertenece a © Julián Cárdenas

Edición: Jorge Atria / Bettina Schorr / Paul Talcott / Frauke Berg

Todos los manuales de curso están disponibles gratuitamente en formato electrónico en nuestra página web www.programa-trandes.net.

Cárdenas, Julián 2018: “Elites y desarrollo”, **trAndeS** Material Docente, No. 7, Berlín: **trAndeS** - Programa de Posgrado en Desarrollo Sostenible y Desigualdades Sociales en la Región Andina.

DOI: 10.17169/refubium-217

Las opiniones y puntos de vista expresados en este manual de curso son responsabilidad exclusiva del autor y no reflejan necesariamente las de **trAndeS**. **trAndeS** no es responsable por posibles errores ni por el uso de la información contenida en este manual de curso.

Julián Cárdenas es Doctor en Sociología por la Universidad de Barcelona, España. Es profesor de *networking*, análisis de redes, investigación cuantitativa y sociología económica. Sus principales temas de investigación giran en torno a las redes y elites. Ha estudiado cómo se organizan las elites en redes, por qué las redes de las elites son diferentes entre los países, y qué impactos tienen las redes de las elites en la sociedad. Puede consultar sus trabajos en su web www.networksprovidehappiness.com y su blog www.networkianos.com

Contacto: julian.cardenas@onlinebschool.com

Agradecimientos

Este manual ha sido posible gracias a las decenas de charlas sobre las elites con Francisco Robles-Rivera, Diego Martínez-Vallejo y Édgar Zavala-Pelayo, y al enorme apoyo de Bettina Schorr, Marianne Braig, Paul Talcott, Frauke Berg y todo el equipo de trAndeS.

Elites y desarrollo

Julián Cárdenas

Índice

Introducción y objetivos	1
1. ¿Por qué estudiar el desarrollo mediante las elites?	4
2. ¿Quiénes son las elites? El concepto de elite	8
3. ¿Dónde están las elites en el siglo XXI?	11
4. Las redes de las elites	14
5. El impacto de las redes de las elites empresariales en la desigualdad.....	18
6. ¿Cuándo las elites se preocupan por reducir la pobreza?	22
7. Elites e impuestos	24
8. Captura corporativa del Estado. Las relaciones entre las elites empresariales y elites políticas	26
9. ¿Por qué algunos países crecen y otros no? Elites, instituciones y desarrollo	29
10. ¿Cuándo las elites llevan a la democracia?	31
11. ¿Hasta qué punto las grandes empresas contribuyen a la empleabilidad en los países?.....	33
12. ¿Cómo investigar elites y desarrollo (1)? Fuentes de datos sobre las elites en América Latina	35
13. ¿Cómo investigar elites y desarrollo (2)? Análisis de redes.....	37
14. ¿Cómo investigar elites y desarrollo (3)? Entrevistando a las elites	40
15. ¿Cómo investigar elites y desarrollo (4)? <i>Process tracing method</i>	42
Bibliografía.....	44

Índice de figuras

Figura 1. Número de publicaciones científicas sobre las elites	2
Figura 2. Creencia que los grupos poderosos gobiernan en su propio beneficio, % de encuestados, 2015	5
Figura 3. Viñeta sobre el poder de los medios	12
Figura 4. Cena entre Barack Obama y directivos de empresas tecnológicas, febrero de 2011	13
Figura 5. Red de las 50 mayores empresas por compartir directivos (<i>interlocking directorates</i>).....	17
Figura 6. Redes entre las 50 mayores empresas de cada país por compartir directivos (<i>interlocking directorates</i>)	19
Figura 7. Tasa efectiva del impuesto sobre la renta de las personas físicas del 10% más rico de la población, 2011 (en porcentaje)	24
Figura 8. Red de las 50 grandes empresas de Perú conectadas por <i>interlocking directorates</i> (2014)	38
Figura 9. Resultado tras aplicar <i>process tracing method</i> . Stedman-Bryce (2013).....	43

Índice de tablas

Tabla 1. Nivel de confianza en instituciones de elites (1-mucho, 2-algo, 3-poco, 4-nada)	5
Tabla 2. Indicadores de desigualdad e internacionalización comercial de los países. ...	20
Tabla 3. Comparativa de instituciones inclusivas y extractivas	29
Tabla 4. Indicadores de desigualdad, violencia y calidad de la democracia en América Latina	32
Tabla 5. Porcentaje de personas del total de empleadas por tamaño de empresas (2015)	33

Introducción y objetivos

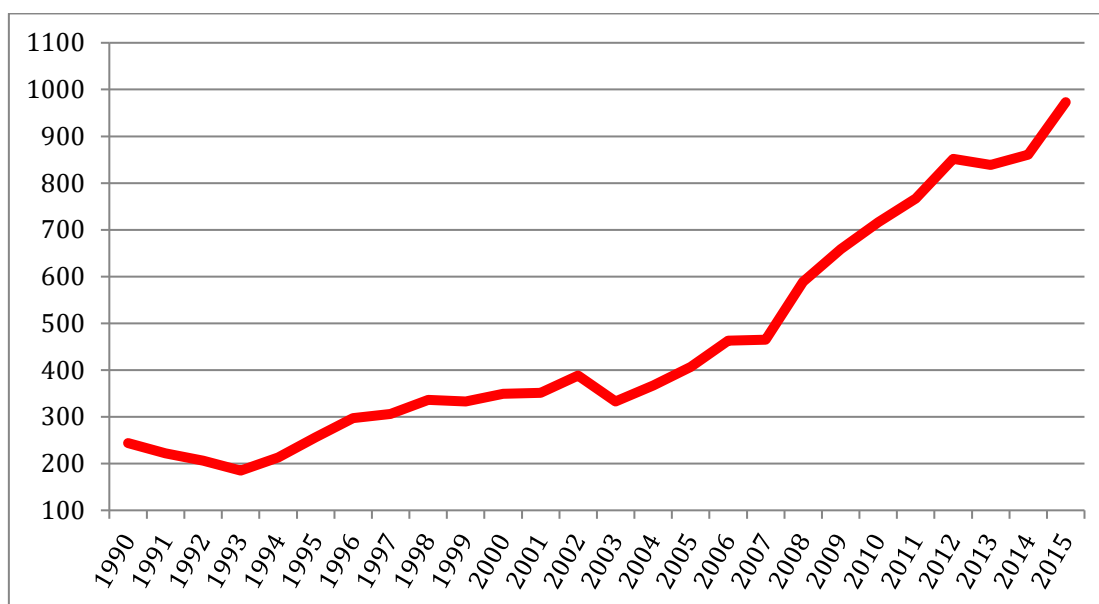
Las elites están presentes en todas las sociedades. Es discutible que sean indispensables, pero es seguro que son inevitables. Vivamos donde vivamos, hay elites. Personas no necesariamente con habilidades superiores, pero sí en una posición que les otorga influencia sobre lo que valemos, sabemos, pensamos y hasta deseamos. El estudio de las elites es el estudio del poder, influencia, dominación, superioridad, clase alta y privilegio. Se las puede denominar elites, clase dirigente, clase gobernante, aristocracia, clase selecta, privilegiados o minoría selecta. Sea como fuere, el concepto de elite es usado para referirse a un reducido grupo de personas que ostentan un poder por encima del resto, y estos “seleccionados o elegidos” poseen virtudes, capacidades, méritos, recursos o formas de organización superior al resto. Puede que las elites de una sociedad no sean los mejores, ni hayan sido elegidos, que no sepan que mandan o no sean los más ricos, pero sus decisiones y acciones tienen repercusiones en varios órdenes de la vida.

En el presente libro se entiende por elites aquellas personas y organizaciones que tienen poder e influencia más allá de su sector directo de actuación, y cuyas acciones condicionan las orientaciones de la sociedad. Las elites controlan recursos que les dan un enorme poder. Estos recursos pueden ser dinero, conocimiento, capital político, capacidad de dar empleo, gestión de la información, relaciones, y todo aquel que permita dominar los designios de la sociedad. Es más conveniente hablar de elites en plural, ya que son varias elites sectoriales las que tienen la capacidad de influir a la sociedad: elites empresariales, elites políticas, elites de medios de comunicación, elites tecnológicas. Además, las elites no son un grupo internamente homogéneo ni necesariamente unido, por ello se prefiere usar el término elites en plural.

El análisis de las elites es mucho más que el estudio de una minoría con poder, es sobre todo una forma de entender las sociedades y organizaciones en las que estamos. Imaginemos por un momento por qué compramos cosas que no necesitamos y además nos endeudamos, o por qué las noticias son un sinnúmero de declaraciones políticas y sucesos violentos, o por qué pasamos horas en las redes sociales y después tenemos la sensación de haber perdido el tiempo. Aunque el mundo no está todo orquestado desde la batuta de un director, sí existen una serie de caminos estándares que condicionan nuestra forma de vestir, informarnos, trabajar y comprar. ¿Quién hace o idea estos caminos? O, mejor dicho, ¿quién señala que algunos caminos son buenos o eficientes, y otros son perjudiciales o sin salida? Hay un grupo de personas que marcan, diseñan y hasta guían los caminos: las elites. Puede que haya varios caminos, pero en todos hay elites detrás.

Analizar las elites está de moda. El interés por analizar las elites ha crecido ampliamente desde el año 1990 (Figura 1). Entre 1990 y 1999 se publicaron 2.598 artículos de temática en torno a las elites (cualquier tipo de elites). Entre 2000 y 2009 aumentó el número de publicaciones a 4.371 artículos, y solo entre 2010 y 2015 se publicaron 5.008 artículos sobre las elites, más que en toda la década anterior (Thomson Reuters, 2016). Especialmente es notorio el crecimiento a partir de 2009, posiblemente debido al interés por analizar el papel de las elites empresariales y políticas tras la crisis financiera mundial de 2008. Los grandes cambios necesitan ser interpretados mediante el análisis de las elites. Las elites son responsables y activas en los procesos de crisis, revoluciones y desarrollo, por lo que los cambios sociales se comprenden y entienden desde el análisis de las elites.

Figura 1. Número de publicaciones científicas sobre las elites



Fuente: elaboración propia a partir de Web of Science (Thomson Reuters, 2016)

En tiempos de cambio social, las elites dominantes son ampliamente cuestionadas y criticadas. Mucho se ha discutido sobre la responsabilidad de las elites en los males de las sociedades contemporáneas y sobre la rebelión de las masas ante la concentración de riqueza en el 1% de la población y la constante desigualdad de ingresos en los países (Acemoglu & Robinson, 2012; Amsden, DiCaprio, & Robinson, 2012; Murphy & Willmott, 2015; Piketty, 2014). Movimientos como la primera árabe, 15-M en España, Occupy Wall Street en Estados Unidos, el movimiento estudiantil en Chile, las revueltas en Brasil o las elecciones que dieron la victoria a Donald Trump en Estados Unidos han apuntado directamente a las elites como grandes culpables de los problemas económicos y sociales. Al mismo tiempo, han emergido líderes y partidos políticos muy enfocados en criticar a las elites consiguiendo así un alto apoyo popular (Inglehart & Norris, 2016). La sociedad no es indiferente a las elites. Los académicos tampoco podemos serlo.

El desarrollo de las sociedades está ampliamente relacionado con las decisiones, estructuras y acciones de las elites. Las masas o población general tienen poca influencia en la decisión si un país apuesta por las energías renovables o no, o si se establecen procesos de reciclaje de basuras, o incluso si se fomentan las becas para estudiar en el extranjero. Estas son decisiones de las elites. Aunque existen vías de comunicación con las elites, incluso varios mecanismos de control sobre las elites – elecciones políticas, sindicatos, comités de empresa – el poder de estas formas de control es limitado y mediado, creando así otras sub-elites. Las decisiones sobre el modelo de desarrollo de un país o sociedad están en manos de las elites. Por ello, cualquier análisis del desarrollo de las sociedades debe tener en cuenta el papel de las elites, especialmente de las elites empresariales y políticas ya que siguen siendo las que determinan la calidad del aire que respiramos, la educación que recibimos en la escuela, y el tipo de capitalismo en el que vivimos.

El análisis de las elites es una forma de entender las sociedades, su desarrollo y su cambio. Por ejemplo, si vivimos en sociedades dominadas por elites políticas, y estas han obtenido su poder por vía de la violencia, es posible entender el tipo de políticas que aprueban, el

sometimiento de las empresas a estos poderes políticos, el temor de las personas a expresar libremente sus opiniones, e incluso la forma en que nos relacionamos con un desconocido. Cuando se produzca un cambio en las elites, también cambiará el papel de las empresas, la libertad de las personas y las relaciones sociales entre la población. Menospreciar el papel de las elites en los procesos de cambio social, es taparse los ojos con los que interpretar y analizar el mundo. La gente sostiene la democracia, pero la democracia es un juego y una competencia de elites.

El objetivo general de este manual es analizar y discutir sobre las elites para entender el desarrollo de las sociedades. Para alcanzar este objetivo: 1) se estudia el papel de las elites en diversas dimensiones del desarrollo: democracia, desigualdad, pobreza, impuestos y empleo; y 2) se muestra cómo investigar empíricamente la relación entre elites y desarrollo. Por tanto, se proveen herramientas teóricas y metodológicas para que el lector pueda interpretar la realidad y hacer sus propias lecturas y análisis.

El presente libro está dirigido a todas aquellas personas que deseen introducirse en el estudio de las elites, o que deseen comprender la relación entre las elites y el desarrollo de las sociedades. Aunque está ordenado en capítulos, el lector tiene la libertad de abrir este libro por donde desee e ir adelante y atrás según quiera, ya que, aunque todas las ideas están interrelacionadas, cada capítulo puede ser comprendido independientemente de los otros. De esta manera se pretende que sea un manual de consulta en cualquier momento del tiempo. Varios ejemplos y referencias corresponden a las elites de América Latina, aunque todo el conocimiento presentado es aplicable a cualquier lugar del mundo.

Este libro se organiza en 15 sesiones o capítulos. Cada sesión se compone de un texto central que presenta la idea principal, bibliografía sugerida, material audiovisual y ejercicios para poner en práctica lo aprendido. Se espera que todos estos materiales motiven el debate, la reflexión, y la investigación sobre las elites y su papel en el desarrollo de las sociedades. No es necesario ningún requisito previo para comenzar este libro, solo ganas de aprender sobre las personas y organizaciones que por su posición privilegiada en la sociedad y/o su riqueza son consideradas elites.

La mejor forma de controlar a las elites es investigándolas.

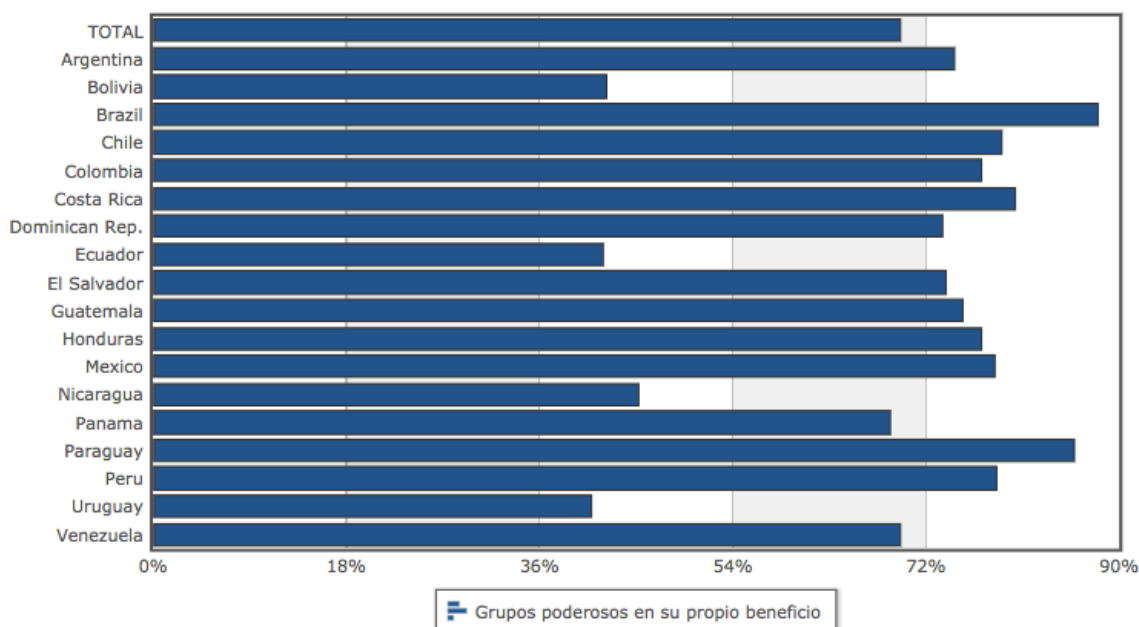
1. ¿Por qué estudiar el desarrollo mediante las elites?

El análisis de cómo se organizan, piensan y actúan las elites es necesario para comprender cómo se desarrollan las sociedades. Max Weber señalaba cómo la opresión de los Junkers, patriarcas nobles propietarios de tierras en Prusia, provocó la emigración de los campesinos a las ciudades, lo cual explica el cambio del feudalismo al capitalismo (Weber, 1998). Marx y Engels situaban a una minoría de propietarios de empresas como los responsables de la extracción de las plusvalías al trabajo de la clase obrera, lo que reproducía el sistema capitalista (Marx et al., 1984). Wright Mills analizó empíricamente a las elites económicas, políticas y militares en tiempos de Guerra Fría en Estados Unidos para señalar que la voluntad de estos grupos interrelacionados condiciona los designios y visiones de la sociedad (Mills, 1956). Incluso, Pierre Bourdieu explicaba cómo la cultura de las elites se traslada a las escuelas y provoca la desigualdad entre los estudiantes burgueses y no-burgueses, y la reproducción de un sistema que lleva a las personas no-burguesas a reproducir valores de la elite (Bourdieu, 1998). El análisis de las elites ha servido y sirve para estudiar y entender el desarrollo de las sociedades.

Las elites impactan en el desarrollo, según DiCaprio (2012), a través de sus decisiones sobre la asignación de recursos (a quién se distribuyen los recursos generados), sobre la producción y tecnología (qué se produce y cómo se produce), sobre la información (qué se conoce y cómo se enmarca) y sobre el diseño e implementación de instituciones (cuáles son las normas o reglas de juego). Debido a esta magnánima influencia de las elites, surgen cuestiones sobre qué determina que algunas elites apuesten por la democracia y otras por el autoritarismo, o que algunas desarrollen políticas de bienestar social y otros recortes sociales, o que algunas ofrezcan empleos de calidad y otras explotaciones, o que algunas se preocupen por reducir la pobreza y otras no. Si las estructuras o canales de influencia de las elites son usados para beneficio social o solo particular de las elites varía según los países y también según el momento del tiempo.

Si miramos a América Latina, comprobamos que las personas tienden a pensar que los países están dirigidos por elites que buscan su beneficio personal, y no por el beneficio del pueblo. En la encuesta Latinobarómetro, realizada en 18 países latinoamericanos, se preguntó a la población si creía que el país está gobernado por unos cuantos grupos poderosos que persiguen su propio beneficio, o que está gobernado para el bien de todo el pueblo. El 66,7% de los más de 20.000 encuestados en diversos países de América Latina en 2015 señalaron que las elites son las que gobiernan y lo hacen pensando en sus intereses particulares. Este porcentaje es mayor en países como Paraguay, Brasil, México, Costa Rica, Chile, Perú, Colombia, Honduras, República Dominicana y Argentina. En cambio, se piensa que se gobierna para el pueblo en países como Uruguay, Bolivia, Ecuador y Nicaragua (Figura 2). Ello sugiere que, en 2015 en los países gobernados por partidos de izquierda, las personas confían que las elites gobiernan para el beneficio del pueblo.

Figura 2. Creencia que los grupos poderosos gobiernan en su propio beneficio, % de encuestados, 2015



Fuente: elaboración propia con data de Latinobarómetro (2015)

Tabla 1. Nivel de confianza en instituciones de elites (1-mucho, 2-algo, 3-poco, 4-nada)

	Bancos		Empresas privadas		Partidos políticos		Congreso		Gobierno	
	Media	DE	Media	DE	Media	DE	Media	DE	Media	DE
Total	2,64	0,95	2,71	0,90	3,20	0,84	3,01	0,91	2,89	0,97
Argentina	2,76	0,89	2,77	0,85	3,15	0,83	2,90	0,85	2,94	0,95
Bolivia	2,52	0,85	2,74	0,82	3,20	0,77	2,80	0,85	2,63	0,90
Brasil	2,77	0,88	2,65	0,79	3,41	0,70	3,15	0,81	3,20	0,82
Chile	2,82	0,82	2,86	0,83	3,18	0,76	2,97	0,79	2,63	0,84
Colombia	2,80	0,96	2,71	0,88	3,33	0,74	3,19	0,81	3,06	0,91
Costa Rica	2,34	0,93	2,62	0,92	3,34	0,82	3,11	0,85	3,04	0,88
R. Dominic.	2,37	1,09	2,60	1,06	3,11	1,01	2,96	1,08	2,57	1,10
Ecuador	2,57	0,88	2,59	0,85	3,03	0,86	2,75	0,91	2,58	0,96
El Salvador	3,05	0,95	2,98	0,93	3,36	0,81	3,22	0,86	3,17	0,91
Guatemala	2,61	1,00	2,76	0,96	3,22	0,88	3,15	0,88	2,91	0,97

Honduras	2,71	1,03	2,81	1,01	3,33	0,87	3,31	0,91	3,15	0,97
México	2,85	0,90	2,77	0,85	3,31	0,79	3,08	0,88	3,18	0,86
Nicaragua	2,56	1,05	2,79	0,97	3,05	0,95	2,85	1,00	2,57	1,06
Panamá	2,49	1,00	2,64	0,91	3,12	0,87	3,10	0,89	2,94	0,94
Paraguay	2,49	0,80	2,45	0,79	3,11	0,82	2,91	0,82	2,90	0,78
Perú	2,75	0,87	2,83	0,83	3,28	0,75	3,23	0,80	3,18	0,80
Uruguay	2,25	0,90	2,52	0,84	2,87	0,89	2,54	0,89	2,32	1,00
Venezuela	2,67	0,95	2,70	0,99	3,14	0,88	3,08	1,04	3,05	1,10

Fuente: elaboración propia con data de Latinobarómetro (2015). DE = desviación estándar

¿Confían las masas en las elites? En América Latina, las personas parecen tener más confianza en las elites empresariales que en las elites políticas. Aunque no se pregunta explícitamente por las elites empresariales o políticas en la encuesta Latinobarómetro (2015), se recoge la opinión respecto a la confianza en las empresas privadas, bancos, partidos políticos, gobierno y congreso en una escala de cuatro niveles: 1-mucho, 2-algo, 3-poco o 4-nada. Aunque en ninguna de estas instituciones se confía mucho, la confianza es mayor en los bancos (media = 2,64) y las empresas privadas (2,71), y es menor en los partidos políticos (3,20), congreso (3,01) y gobierno (2,89) (Tabla 1). Las diferencias entre países son mayores respecto a la confianza en las elites políticas que en las elites empresariales. La percepción del empresariado en América Latina es similar y medianamente positiva.

En conclusión, las elites tienen un papel determinante en el tipo de desarrollo de un país, aunque la confianza de la población en las elites no es alta. Esto parece sugerir que las elites están demasiado alejadas de las masas, sobre todo las elites políticas. El bajo desarrollo de los países de América Latina en asuntos como la reducción de pobreza y desigualdad, democracia o empleo de calidad hace que se vea a los de arriba como seres egoístas antes que como líderes preocupados por la gente.

Bibliografía sugerida

DiCaprio, A. (2012). Introduction: The Role of Elites in Economic Development. En the late A. H. Amsden, A. DiCaprio, & J. A. Robinson (Eds.), *The Role of Elites in Economic Development* (pp. 1-18). Oxford: Oxford University Press.

Latinobarómetro. (2015). Latinobarómetro Database. Recuperado 2 de mayo de 2016, a partir de <http://www.latinobarometro.org/>

Ejercicio 1

¿Qué acciones deberían llevar a cabo las elites políticas para que aumente la confianza en ellos? Señale medidas concretas. A partir de las medidas propuestas, identifique cuáles son los principales temas que la población demanda a las elites políticas.

Ejercicio 2

Revise la sección de Análisis Online de la encuesta Latinobarómetro y conozca las opiniones de los encuestados sobre los temas que más le interesen. (<http://www.latinobarometro.org/latOnline.jsp>) ¿Qué similitudes y diferencias encuentra entre países respecto a ese tema?

También puede usar el Análisis Online de la Encuesta Mundial de Valores, donde se incluyen más países del mundo (<http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>).

2. ¿Quiénes son las elites? El concepto de elite

Aunque el concepto de elite es común en muchísimas sociedades y culturas, varían las perspectivas para entender y analizar a las elites. Las teorías sobre las elites señalan diversas características o recursos para definir quién forma parte de la elite, cómo se reproducen las elites y cómo influyen. En los siguientes apartados se revisan las teorías de los autores clásicos de las elites – Mosca, Pareto, Michels y Mills¹ con la finalidad de que sirvan como herramienta de análisis e interpretación del desarrollo de las sociedades. Las teorías de las elites plantean hipótesis para que podamos entender a las personas “elegidas” o “seleccionadas”, y para así conocer su grado de influencia y sus formas de persistencia, las cuales condicionan las dinámicas sociales y el desarrollo de las sociedades.

Gaetano Mosca (1858–1951), jurista, politólogo y político italiano, señala que en todas las sociedades siempre ha habido una clase gobernante y una gobernada. La elite se caracteriza por tener una organización superior a las masas. El pueblo es incapaz de organizarse y coordinar acciones al nivel que lo hacen las elites. Esta organización superior de las elites se deriva de compartir marcos de socialización comunes, como escuelas, lo que facilita tener una visión del mundo común y poder aunar intereses diversos. La elite busca la unidad interna. Las acciones emprendidas por las elites adquieren legitimidad al trasladar las elites a las masas un sistema de creencias y valores. Además, la reproducción de las elites en el poder se debe a diversos mecanismos, entre los que destaca la herencia. El nacimiento está por encima de las capacidades para determinar la pertenencia a la elite (Mosca, 1939).

Vilfredo Pareto (1848–1923), sociólogo, economista y filósofo italiano, distingue entre la elite y las masas, y dentro de la elite, las elites de gobierno y las elites no-gubernamentales o sociales, donde incluiría por ejemplo un campeón de ajedrez, el cual tiene cualidades excelsas, pero sin influencia gubernamental. Por ello, la visión de Pareto de las elites se distingue por enfatizar la importancia de las cualidades o capacidades, y no solo el origen social o la posición. Internamente, la elite es heterogénea y conviven diferentes perfiles de personas, lo que explica en parte la circulación de las elites.² Las elites reclutan a nuevos miembros para desarrollar funciones necesarias, ya que si impide el ascenso de los más cualificados, corre el riesgo de que haya una revolución.³ Según Pareto, la elite gobernante se mantiene gracias a la fuerza y el consentimiento de las masas, y no necesariamente a un sistema de creencias y valores que imponga a la población (Pareto, 1935)

Robert Michels (1876–1936), sociólogo y politólogo alemán, centró su teoría de las elites en las elites políticas, especialmente en los partidos políticos. Tanto en autocracia como en democracia siempre gobierna una minoría. Para Michels, la organización es lo que da

¹ Aunque Mills es más un autor contemporáneo que clásico, puede ser considerado uno de los padres de las teorías de elites debido a la relevancia e impacto de su trabajo.

² “La historia es un cementerio de aristócratas” (Pareto, 1967: 74).

³ “Las revoluciones se producen por el entorpecimiento de la circulación de las élites, y por la acumulación de elementos disidentes en la clase gobernada” (Pareto, 1967: 73).

origen a la dominación de los elegidos sobre los electores, y esta organización deriva en oligarquía. Así formuló *La Ley de Hierro de la Oligarquía*. Todo partido político de masas requiere una gran organización, la cual lleva inevitablemente a la burocratización y con ella a la emergencia de elites profesionales que saben manejarse en la complejidad administrativa. Se reafirma así un liderazgo fuerte que promueve eficiencia por encima de democracia interna, y el líder escapa del control de las masas. Para Michels, la democracia es una democracia de elites. La democracia está controlada por un grupo de personas que funcionan de manera no democrática. Se impone la oligarquía sobre la democracia (Michels, 1915).

Wright Mills (1916–1962), sociólogo norteamericano, acuñó el concepto elite de poder para designar a las personas que comandan las grandes organizaciones económicas, políticas y militares, las cuales han adquirido un vasto control de recursos en las sociedades industriales. Además, las elites económicas, políticas y militares están interrelacionadas, ocupan posiciones comunes en organizaciones y se socializan en espacios comunes como universidades de elite, lo cual genera que tengan cosmovisiones comunes y mayor poder de coordinación. Entre la elite de poder y las masas se encuentra una elite media de poder, formada por los partidos políticos, parlamentarios o líderes de opinión, aunque su capacidad de influencia en asuntos determinantes del país es poco relevante. Para Mills, la elite económica es la más poderosa, e impone sus intereses a unas masas desinformadas, manipulables y sin poder. Los trabajos de Wright Mills han tenido mucha influencia en posteriores estudios sobre las elites, especialmente al destacar el papel de las relaciones o redes internas de las elites en su reproducción, influencia y control (Mills, 1956).

Esta visión elitista de la sociedad es criticada por la corriente pluralista que promulgaba que existen diversos grupos de intereses, los cuales compiten por ocupar el poder y buscan controlar recursos. Además, según los pluralistas no hay una minoría selecta interrelacionada y con control de todos los recursos estratégicos. El pluralismo, más que criticar la idea de elite, cuestiona la visión totalizante de una sola elite unida y poderosa (Dahl, 1961).

En conclusión, siempre ha habido y habrá elites, lo que varía es el grado de poder de estas elites, la relación de las elites con la población general, los orígenes sociales de las elites y la forma en que se organizan las elites. Los estudios sobre las elites se han preocupado por entender de dónde vienen (orígenes), cómo se relacionan (organización) y qué impacto tienen (poder), y esto es lo que ha derivado en diversas formas de teorizar a las elites. Las elites siempre están, lo que varían son las gafas que usamos para entenderlas y analizarlas.

Bibliografía sugerida

Mosca, G. (1939). *The Ruling Class*. New York: McGraw Hill.

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

Mills, C. W. (1956). *The Power Elite*. New York: Oxford University Press.

Osorio Rauld, A. (2014). Hacia una sociología de las élites: Una revisión crítica del elitismo Clásico de Mosca, Pareto y Michels. *Repositorio Académico - Universidad de Chile*. Recuperado a partir de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/135443>

Pareto, V. (1935). *The Mind and Society: A Treatise on General Sociology*. New York: Harcourt Brace and Company.

Ejercicio 1

Seleccione una elite de un sector específico, y de un momento del tiempo y lugar específico. Por ejemplo, la actual elite empresarial de América Latina, la elite política de Estados Unidos, la elite de medios de comunicación de Perú, la elite que administra las competiciones de fútbol en el mundo. Posteriormente, aplique cada una de las teorías de las elites que hemos visto en este capítulo y trate de señalar qué elementos de cada teoría son útiles para entender la organización y comportamiento de la elite por usted seleccionada. Escriba un breve ensayo de no más de una página.

El objetivo final es mostrar que se pueden usar varias teorías para interpretar a las elites, y no necesariamente se debe elegir una.

Ejercicio 2

Consulte en Internet cuándo escribieron Mosca, Pareto, Michels y Mills sus respectivas teorías de las elites. ¿En qué contexto y momento histórico escribieron cada uno de los autores aquí presentados estas teorías? ¿Qué característica común tienen estos contextos y momentos históricos donde emergen las teorías de las elites? Escriba un breve ensayo de no más de una página para responder estas preguntas

Solución: Son tiempos anteriores o posteriores a grandes cambios históricos, en los cuales las elites adquieren un papel determinante en la conformación y el desarrollo de las sociedades: Gaetano Mosca y Vilfredo Pareto tras la unificación de Italia, Robert Michels previo a la Primera Guerra Mundial y Wright Mills tras la Segunda Guerra Mundial y en tiempos de Guerra Fría.

3. ¿Dónde están las elites en el siglo XXI?

En las sociedades democráticas del siglo XXI, las elites con poder sobre la organización de sociedad y la vida de la población son aquellas que influyen en el precio del trabajo, la calidad del aire que respiramos, los presupuestos para la educación y sanidad, la visión del mundo que tenemos, y la forma en que nos relacionamos y comunicamos. Estas elites se distinguen de otras elites con altas cualidades, pero sin gran poder de influencia sobre los designios de la sociedad.

Hay cuatro sectores claves en las sociedades del siglo XXI, cuyas elites, además de ser elites en estos sectores, tienen capacidad de influencia más allá de su sector y por tanto pueden ser consideradas elites con poder en la sociedad del siglo XXI. Estos cuatro sectores son: grandes empresas, alta política, medios de comunicación de masas y tecnología.

Las elites empresariales

Las elites empresariales (o elites corporativas) están compuestas por las personas y organizaciones que están en posición de gobernar las grandes empresas. Las dos posiciones que proveen oportunidades directas de gobernar las empresas son las juntas directivas y la propiedad de un gran paquete de acciones. Por tanto, las elites empresariales son los directivos y propietarios de las grandes empresas. En tanto las grandes empresas son las que controlan los medios de producción, capitalizan el comercio exterior y son los principales agentes de creación de empleo en muchas economías, su efecto sobre el desarrollo es elevado, o incluso desproporcionado. La crisis financiera de 2008, originada por la concesión de hipotecas *subprime* de alto riesgo de impago por bancos norteamericanos y acrecentada por la compra y venta de estos títulos de deudas en el mercado financiero, es un claro ejemplo de cómo las decisiones de las elites empresariales y sus estructuras tienen un efecto mayúsculo sobre el desarrollo y sobre asuntos sociales como la desigualdad o pobreza. Aunque no participemos de las grandes empresas, no somos ajenas a ellas.

Las elites políticas

Las elites políticas son las personas que ocupan posiciones de poder en el Gobierno y el Parlamento, incluyendo presidentes, parlamentarios y principales partidos políticos. Quién forma parte de una elite con poder varía según el sistema político del país. Por ejemplo, en sistemas presidencialistas, el presidente tiene un poder mucho mayor que los parlamentarios o ministros. En sistemas parlamentarios, los diputados y líderes de partidos políticos con alta representación parlamentaria tienen alto poder e influencia en las decisiones políticas. El poder de las elites políticas reside en su capacidad de legislar, y en la capacidad de tomar decisiones sobre la distribución de recursos en forma de presupuestos asignados a los diversos sectores de la sociedad. Cuánto dinero se destina a defensa, comercio exterior, educación y qué tipo de leyes se aprueban es lo que otorga un poder magnánimo a las elites políticas. La mayoría de la literatura sobre elites se ha centrado en las elites políticas, tal vez porque se las percibe como los actores más poderosos al tener capacidad legislativa y ejecutiva, es decir, determinan qué es legal y que no, y controlan las fuerzas de seguridad y administración del Estado.

Las elites de los medios de comunicación

Aunque en el siglo XXI se ha cuestionado la preponderancia de los medios de comunicación debido a la proliferación de otras fuentes de información como redes virtuales y a la pérdida de legitimidad de la prensa, las personas que controlan la producción y distribución de información siguen teniendo una posición clave y poderosa, especialmente debido a su relación de amor-odio con las elites políticas. Los medios de comunicación son un nexo entre las elites y la población. Debido a que la política, y también la economía, están intermediadas y presentadas por los medios de comunicación, las empresas de medios y sus directivos y propietarios, adquieren una posición privilegiada. Algunos autores acuñan el concepto de “poder de los medios” (*media power*) para referirse a que los medios tienen la capacidad de producción de significados comunes para entender el mundo, es decir, el conocimiento que tenemos de las cosas (Freedman, 2014, 2015; Robles-Rivera, 2018).⁴ Al ser proveedores de información y símbolos, los medios estructuran nuestra visión del mundo, incluso nuestra capacidad de intervención o acción. Por ello, los medios de comunicación son temidos por la clase política, al tiempo que objetos de deseo de las elites empresariales y políticas.

Figura 3. Viñeta sobre el poder de los medios

Enlace: <https://tinyurl.com/y7ev9w9h>

Las elites tecnológicas

En una sociedad totalmente interconectada gracias a la tecnología y dependiente de ella para la producción y distribución de bienes, aquellos que controlan los principales medios tecnológicos y los grandes datos generados pueden ser considerados una elite. Los directivos y grandes propietarios de las principales empresas tecnológicas constituyen las elites tecnológicas. La fotografía de una cena en la Casa Blanca entre el antiguo presidente de Estados Unidos, Barack Obama, y directivos de las grandes empresas tecnológicas, sintetiza muy bien la importancia de este colectivo (Figura 4). No es casualidad que la Agencia de Seguridad Nacional (NSA) de Estados Unidos tenga acceso a datos confidenciales de los usuarios de Apple, Microsoft, Yahoo, Facebook, Skype o Google. El poder de las elites tecnológicas se deriva sobre todo de su influencia sobre las formas de comunicación, la distribución de información, y el control de los datos. Los datos son poder, y las elites tecnológicas los manejan. El uso de esos datos, es la gran preocupación de muchos, especialmente de algunas elites políticas y económicas, de ahí el interés en controlar y relacionarse con las elites tecnológicas. La literatura sobre elites

⁴ El poder de los medios (*media power*) es el conjunto de relaciones que ayudan a organizar la producción y distribución de los recursos simbólicos (valores, normas, visiones de mundo) que juegan un papel vital en la reproducción social y que además está inserto en la lucha por un amplio espectro de objetivos como la legitimación, la influencia, el control, el estatus y el lucro (Freedman, 2014b; 319). “El poder de los medios hace referencia a las relaciones –entre actores, estructuras institucionales y contexto– que organizan la distribución de recursos simbólicos necesarios para estructurar nuestro conocimiento sobre algo, y por tanto, nuestra capacidad para intervenir en ello” (Freedman 2015: 274).

ha trabajado muy poco la relación entre las elites y la tecnología, por lo que es un campo por explotar.⁵

Figura 4. Cena entre Barack Obama y directivos de empresas tecnológicas, febrero de 2011

Enlace: <https://tinyurl.com/y9634mpz>

Bibliografía

Rey, A. (2015, noviembre 28). ¿Los proyectos colectivos también generan élites? Recuperado a partir de <http://bloginteligenciacolectiva.com/los-proyectos-colectivos-tambien-generan-elites/>

Ejercicio 1

Escriba el nombre de una persona famosa que admire. Puede ser cualquier personaje, de cualquier sector (política, economía, deporte, arte, historia, ciencia, etc), pero que sea reconocida. Escriba seguidamente por qué admira o le gusta esta persona.

Las competencias o habilidades que destaca de esta persona son las que aprecia en una elite. Esta es una manera para reflexionar y discutir sobre qué perfil tienen las elites que deseamos. ¿Tienen las elites dominantes en su sociedad las cualidades que deseamos? Si responde que no, señala por qué cree que no hay correspondencia entre los que mandan y lo que desean las personas en sociedades democráticas.

Ejercicio 2

¿Qué otras elites, no mencionadas aquí, cree que tienen también un alto poder y capacidad de influencia en el desarrollo de las sociedades? ¿Por qué las considera elite?

Estas otras elites por usted identificadas, ¿están interrelacionadas con las elites empresariales, políticas, de medios de comunicación y tecnológicas? Si lo están, ¿a través de qué mecanismos se vinculan?

⁵ Tanto las elites de medios de comunicación como las elites tecnológicas también pueden formar parte de la elite empresarial, aunque son consideradas como una sección aparte, aunque no autónoma, debido a la relevancia de su sector en las sociedades del siglo XXI.

4. Las redes de las elites

Las redes son uno de los aspectos más recurrentes de ser investigados al analizar las elites ya que revela la organización social de estas minorías privilegiadas, y permiten discutir sobre todo el sistema social al que las elites influyen. Las elites, como cualesquiera personas u organizaciones, tienen diversos tipos de conexiones. La particularidad de las elites es que los espacios donde se producen estas relaciones suelen ser centros de poder y de toma de decisiones que inciden más allá de las paredes inmediatas. Que un gran empresario le pida un favor a un político conocido, no es lo mismo que un profesor le pida un favor a un mecánico. Las redes de las elites tienen un poder más allá de esas mismas redes, y tienen consecuencias en gran parte de la sociedad.

¿Cómo se pueden identificar y analizar las redes de las elites?

Algunos indicadores relacionales para estudiar las redes de las elites son:

- *Interlocking directorates*: son relaciones entre organizaciones por compartir directivos.⁶ Cuando una persona de la junta directiva de una organización pertenece a varias otras organizaciones (empresas, ONGs, asociaciones políticas) crea un enlace entre estas organizaciones por el que fluye información, conocimiento, influencia y control. Se crean redes a partir de la pluriempleabilidad o múltiples pertenencias de las elites. Cualquier pertenencia común a organizaciones, ya sean empresariales, políticas o sociales, puede ser un indicador para estudiar las conexiones o entrelazamientos de las elites, y así el nivel de cohesión de las elites (Cárdenas, 2012, 2014, 2016b).
- *Interlocking ownership*: son relaciones entre empresas por tener propietarios comunes. Se crean redes entre propietarios por tener inversiones en las mismas empresas. Es una forma de estudiar la cohesión o fragmentación de la clase capitalista (Cárdenas, 2016a).
- Enlaces familiares: son relaciones entre miembros de una misma familia, los cuales pertenecen a varias empresas, partidos políticos, fundaciones, o incluso arquidiócesis religiosas (Camp, 2006; Casaús Arzú, 1994).
- Puertas giratorias: son relaciones entre empresas, gobiernos y partidos políticos debido al movimiento de políticos al sector empresarial, o viceversa. Han sido muy cuestionadas por derivar en relaciones clientelares o de captura del Estado, aunque es necesaria más investigación sobre los impactos de estas relaciones entre las elites empresariales y políticas en asuntos que no sean la aprobación de políticas que favorezcan a las empresas de pertenencia (Brezis & Cariolle, 2015; Juste, 2017).
- Antecedentes educativos: son relaciones por haber pertenecido a escuelas o universidades en común. Estas relaciones por pasado educativo están asociadas con la formación de una visión común del mundo al compartir espacios de socialización (Hartmann, 2000; Mills, 1956; Mosca, 1939). En Francia, las elites suelen ser reclutadas de *Les Grand Écoles*. Las elites de EEUU suelen provenir

⁶ No existe una traducción aceptada de *interlocking directorates* al español pero pueden ser denominados directorios cruzados, entrelazamientos directivos o enlaces corporativos por compartir directivos.

de las principales universidades, conocidas como *Ivy League*.⁷ Más que proveer relaciones directas, las redes por antecedentes educativos comunes proveen credenciales y legitimidad, y son especialmente útiles para el reclutamiento de personas a espacios de poder.

- Financiación de partidos políticos: el alto precio de las campañas electorales hace a los políticos dependientes del dinero de contribuciones privadas, especialmente procedente de las elites empresariales que son las que disponen de alta sumas de capital. Esta forma de relación entre las elites empresariales y políticas crea relaciones de reciprocidad y compromiso, por lo que son una forma de captura del Estado. En pocos países hay una regulación estricta, y la transparencia es excepcional (Mizruchi, 1992). Tal vez Brasil y Estados Unidos son los estados que más datos proveen sobre la financiación privada a los partidos políticos.
- Otras formas de interconexión son la asistencia a resorts turísticos, eventos en embajadas, pertenencia a clubes exclusivos de golf, hípica, polo, pablos de clubes deportivos, o clubes sociales como country club o club la unión (Marquis, Davis, & Glynn, 2013).

¿Qué se investiga al analizar las redes de las elites?

El análisis de las redes de las elites permite responder directamente preguntas sobre cómo se organizan y jerarquizan las elites:

- ¿Qué grado de cohesión vs. dispersión tienen las elites?
- ¿Están las elites de diversos sectores interconectadas?
- ¿Qué subgrupos se forman dentro de las elites?
- ¿Existe una superelite o círculo central dentro de la elite?
- ¿Qué perfil tienen las elites que ocupan una posición central? ¿Es diferente del que tienen las elites que ocupan una posición periférica en la red?

A pesar que se pueda pensar que las elites hacen y deshacen según su voluntad, las redes que tejen directivos, propietarios, políticos y líderes de opinión generan estructuras relacionales que condicionan su comportamiento, tanto limitan como dan oportunidades. Por ejemplo, cómo se estructuran relacionamente las elites empresariales influye en los préstamos adquiridos (Mizruchi & Stearns, 1994), la financiación de los partidos políticos (Mizruchi, 1989, 1992; Murray, 2014), el apoyo a organizaciones no-gubernamentales (Marquis et al., 2013), el tipo de capitalismo que emerge en un país (Cárdenas, 2014; Windolf, 2009) y las relaciones internacionales de los países (Cárdenas, 2014; Heemskerck, Fennema, & Carroll, 2016).

¿Qué impactos tienen las redes de las elites en el desarrollo?

Cuando las elites crean conexiones entre sí forman canales de comunicación, información y confianza que generan oportunidades de cooperación, coordinación, y acción colectiva.

⁷ *Ivy League* es una competencia deportiva entre las ocho grandes universidades privadas del nordeste de Estados Unidos: Harvard University, Yale University, Princeton University, Columbia University, Cornell University, Brown University, Dartmouth College y University of Pennsylvania.

En consecuencia, la cohesión de las redes de las elites otorga más fuerza a sus miembros y más posibilidad de emprender acciones con más impacto.

Las redes que forman las elites entre sí crean un marco institucional que puede incidir en el tipo de políticas o legislaciones que se aprueban. En un estudio de las transiciones hacia la democracia en la Europa del Este, Schoenman (2014) muestra que el tipo de redes formadas por las elites políticas y empresariales condicionó el tipo de instituciones de mercado que se crearon. En países como Polonia donde las elites políticas y empresariales formaban entre sí redes cohesionadas e inclusivas emergieron instituciones que beneficiaron a ambas y garantizaron el desarrollo de las economías. En cambio, en países como Hungría o Rumania donde las elites no estaban ampliamente interconectadas, el desarrollo de las instituciones de mercado fue sesgado y benefició a un reducido grupo o clan sobre el bien colectivo, creando un menor desarrollo económico.

El debate sobre si las elites se organizan de forma cohesionada o dispersa no es solo una discusión sobre la organización interna de las elites, es también una vía para interpretar las capacidades que tienen las elites de influir sobre el resto de la población. En un estudio basado en EEUU, Mizruchi (2013) señala que el poder se ha fracturado, lo cual lleva a un desentendimiento de las elites empresariales de problemas del país como la estabilidad económica, inflación, sistema de salud o política exterior. Cuando las elites empresariales se organizan de forma unida y concentrada son más capaces de emprender acciones colectivas que afectan al conjunto de la sociedad, algo más improbable si actúan en solitario o en grupos reducidos. Por tanto, hay que analizar en red a las elites empresariales para comprenderlas y estudiar sus posibilidades e impactos (Cárdenas, 2016c).

Bibliografía sugerida

Cárdenas, J. (2012). La organización en red del poder corporativo. Una tipología de redes corporativas. *Revista internacional de sociología*, 70(1), 77-105.

<http://dx.doi.org/10.3989/ris.2010.09.04>

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

Cárdenas, J. (2016b). 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: Revista de Ciencias Sociales*, 73, 15-44.

<http://dx.doi.org/10.14201/alh2016731544>

Cárdenas, J. (2016c). 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.

<https://doi.org/10.1177/0268580916629965>

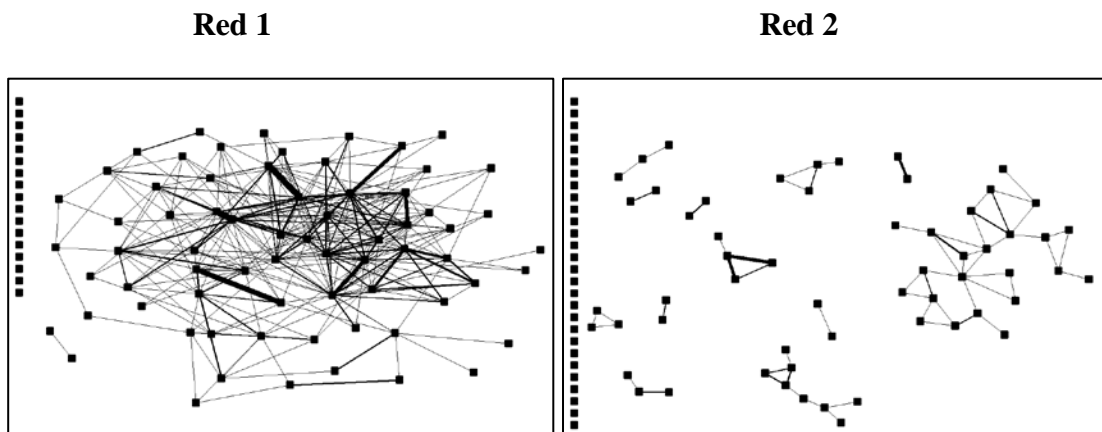
Schoenman, R. (2014). *Networks and institutions in Europe's emerging markets*. Cambridge: Cambridge University Press. Recuperado a partir de

<http://catalog.hathitrust.org/Record/100171939>

Ejercicio 1

Observe estas dos redes de las elites empresariales. Están basadas en el análisis de los *interlocking directorates* (relaciones entre empresas por compartir directivos). La primera tiene alto nivel de cohesión. La segunda tiene bajo nivel de cohesión, es decir, alta dispersión. Reflexione cuál puede ser el impacto de estas dos formas diferentes de organización del poder económico en el desarrollo de los países. Sea lo más imaginativo posible, ya que el propósito es reflexionar sobre cómo las redes de las elites influyen el desarrollo de las sociedades.

Figura 5. Red de las 50 mayores empresas por compartir directivos (*interlocking directorates*). Los nodos representan empresas y las líneas directivas compartidos entre las empresas



Fuente: elaboración propia

5. El impacto de las redes de las elites empresariales en la desigualdad

El propósito de esta sesión es que el lector reflexione sobre las consecuencias no inmediatas de las redes de las elites y de los impactos macro-sociales de la organización de las elites. Para ello, en el presente capítulo se analiza el posible el impacto de las redes de las elites empresariales en la desigualdad de ingreso mediante el estudio de cinco países de América Latina.

Los estudios sobre desigualdad, cada vez más crecientes, han abordado el análisis de sus determinantes desde múltiples facetas y ángulos, aunque en pocos se destacan los efectos de las redes de las elites empresariales.⁸ O bien se ha mencionado por encima el papel de las elites empresariales o se ha ignorado su incidencia. Una nueva ola de investigaciones se aproximan al problema desde arriba (Acemoglu & Robinson, 2012; Piketty, 2014), y las redes entre las elites empresariales pueden ser un factor para entender por qué algunos países son más desiguales que otros.

Cuando los grandes empresarios de un país tienen muchas relaciones entre sí, por ejemplo, por pertenecer a asociaciones o por formar redes cohesionadas de directivos, tienen más capacidad de coordinar acciones y articular sus intereses. Esto provoca que se prioricen algunos intereses sobre otros y que se busquen formas colectivas de presionar al gobierno en defensa de los intereses empresariales. Las elites políticas asumen parte de estas demandas pero también pueden exigir que las elites empresariales acepten reformas de democratización y redistribución de la riqueza, por ejemplo subidas de impuestos a las empresas y a los más ricos. Las elites empresariales podrán aceptar estos cambios cuando sus principales fuentes de beneficios no sean perjudicadas y el Estado contribuya a fomentarlas, por ejemplo, promoviendo el comercio exterior y las exportaciones. Sin fuentes de ingresos externas, las elites empresariales preferirán mantener el status quo de desigualdad y bloquear cualquier intento de cambio social. Por ello, las políticas de reducción de desigualdad sostenidas suelen estar pactadas con las elites empresariales y no basadas en un enfrentamiento con las elites empresariales.

Este modelo explicativo de las desigualdades a partir de las redes de las elites empresariales se basa en la idea que las redes cohesionadas de las elites empresariales favorecen la coordinación de intereses empresariales y la presión al gobierno, pero inevitablemente dan oportunidades al Estado para controlar a las elites empresariales. Si las elites están unidas son más controlables que si estuvieran dispersas. Por tanto, se espera que cuando las redes de las elites empresariales están más cohesionadas en un país y la economía está abierta al comercio exterior, las desigualdades de ingreso en el país son menores.

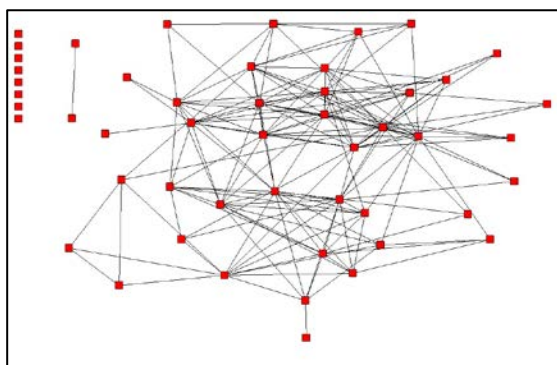
⁸ Los estudios sobre los determinantes de la desigualdad de ingreso y la redistribución del ingreso en análisis comparativos entre países han apuntado sobre todo al crecimiento económico, estabilidad de los salarios, educación y tecnología (Kuznets, 1963; Psacharopoulos & Patrinos, 2004), democracia (Albertus & Menaldo, 2014; Boix, 2003), política fiscal (Cornia, 2012), y gasto social y políticas de protección social (López-Calva & Lustig, 2010), entre otros muchos factores.

¿Cómo están cohesionadas las elites empresariales en América Latina?

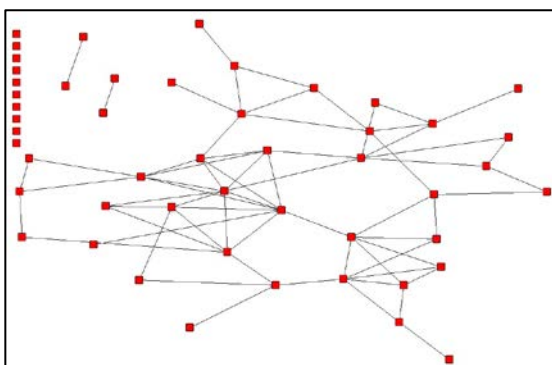
Al analizar las redes entre las grandes empresas usando el indicador de *interlocking directorates* (relaciones entre empresas por compartir directivos, es decir, por la pertenencia múltiple de directivos a varias empresas), observamos que las elites empresariales están más cohesionadas o unidas en México, seguido de Chile y Perú, y están más fragmentadas o dispersas en Brasil y Colombia.

Figura 6. Redes entre las 50 mayores empresas de cada país por compartir directivos (*interlocking directorates*)

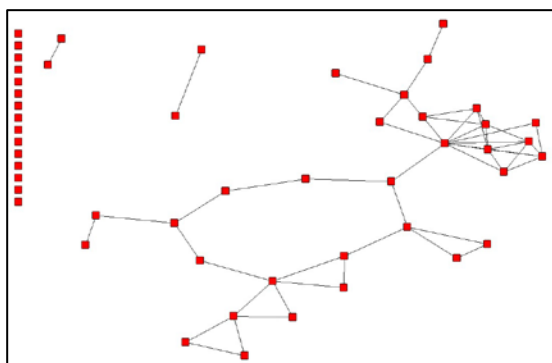
México



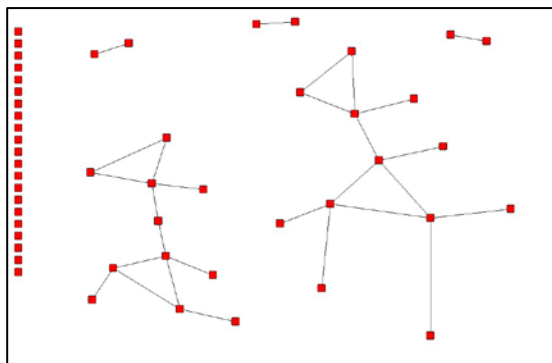
Chile



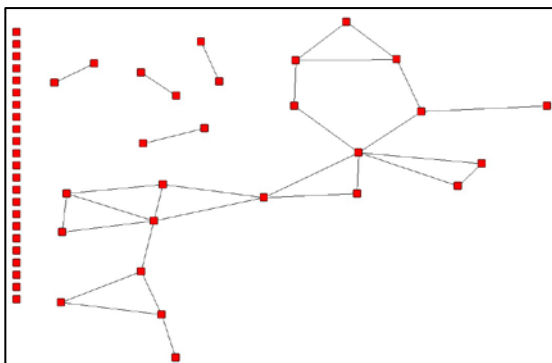
Perú



Brasil



Colombia



Fuente: elaboración propia

¿Qué países tienen más exportaciones y más tratados de libre comercio?

Los países más orientados al comercio internacional, midiendo las exportaciones como porcentaje del PIB, son Chile, México y Perú (Tabla 2). Los países con mayor liberalización comercial según el número de tratados de libre comercio son Chile, Perú y México.

Tabla 2. Indicadores de desigualdad e internacionalización comercial de los países.

	México	Chile	Perú	Colombia	Brasil
Promedio índice GINI (2006-2013) (SD)*	48.1 (0.1)	51.4 (0.7)	47.6 (2.7)	56.1 (2.5)	53.9 (1.2)
Diferencia entre índice GINI entre 2013 y 2006*	0.06	-1.34	-6.94	-6.59	-3.06
Promedio 90/10 ratio (2005-2013) (DE)*	24.1 (5.6)	25.8 (1.6)	27.3 (5.2)	49.4 (16)	44.5 (3)
Promedio valor exportaciones (% PIB) 2005-2014 (DE)*	29.5 (2.4)	38 (3.8)	27 (2.6)	17.1 (1)	12.4 (1.6)
Número de tratados de libre comercio**	13	21	15	8	4

* World Bank (2016) ** SICE (2016)

Desigualdad de ingreso

Estudiar y explicar el nivel de desigualdad de ingreso entre los países de América Latina es un reto ya que las economías latinoamericanas son consideradas de las más desiguales del mundo junto con las africanas (Gasparini & Lustig, 2011). Aunque todos los niveles de desigualdad son muy altos si los comparamos con Europa, existen diferencias significativas dentro de América Latina. De los cinco países estudiados, México, Chile y Perú son los menos desiguales. El mayor nivel de desigualdad de ingreso se encuentra en Colombia y Brasil (Tabla 2).

Por tanto, cuando las redes de las elites empresariales están más cohesionadas, y más internacionalizadas sus economías por vía del comercio, menos desiguales son los países. Aunque las redes de las elites no se construyen en beneficio de la población, la cohesión entre los empresarios, puede tener efectos imprevistos de reducción de desigualdades cuando las elites políticas pueden negociar con las elites empresariales. Este análisis requiere mayor profundización, pero es una forma de mostrar la necesidad de estudiar las consecuencias no-inmediatas de las redes de las elites, y su posible impacto en asuntos macro-sociales.

Bibliografía sugerida

Cárdenas, J. (*forthcoming*). Exploring the relationship between business elite networks and income inequality in Latin America.

Mizruchi, M. S. (2013). *The Fracturing of the American Corporate Elite*. Cambridge: Harvard University Press.

Ejercicio

Reflexione y escriba cuáles pueden ser las acciones que las elites empresariales pueden llevar a cabo para reducir la pobreza o características que tienen las elites más proclives a preocuparse por combatir pobreza.

6. ¿Cuándo las elites se preocupan por reducir la pobreza?

Un conjunto de estudios interesados en cuándo las elites reaccionan a la pobreza se han centrado en analizar la percepción que tienen las elites de los pobres (López, 2013; Reis & Moore, 2005). Mediante encuestas a miembros de las elites económicas y políticas se ha conocido qué piensan los ricos y poderosos sobre la pobreza y los pobres. Esta literatura señala la importancia del reconocimiento social (*social awareness*), es decir, las elites reconocen la pobreza como problema cuando hay interdependencia (afecta a ricos y pobres), responsabilidad (deben hacer algo) y viabilidad (hay posibilidad de mitigarla). Cuando hay reconocimiento por alguna de estas vías es cuando reaccionan y actúan (De Swaan, Manor, Øyen, & Reis, 2000).

Interdependencia

La pobreza tiene efectos externos que pueden afectar a las elites. Recientemente, el aumento de la desigualdad y de la pobreza en las sociedades europeas y norteamericanas ha llevado a la emergencia de poderes políticos populistas que comulgan con la frustración de las clases más desfavorecidas. Esta circulación de las elites políticas puede amenazar la posición preponderante de algunas elites empresariales, incluso elites de medios de comunicación. Por ello, las elites perciben que cuando la pobreza se torna un problema externo a los pobres y con consecuencias que amenazan su posición o el status quo es cuando deben actuar. Otros ejemplos de interdependencia pueden ser el aumento de la inseguridad y criminalidad en contextos de alta desigualdad y pobreza, lo que lleva a las elites por subsanar las raíces del problema.

Responsabilidad

Hay ciertas elites que se comprometen con paliar la pobreza, o con alguna causa social que aumente el bienestar de personas desfavorecidas. El creciente interés de las empresas en la responsabilidad social corporativa ha llevado a que se diversifiquen las inversiones de ayuda social y aumente su presupuesto. Mediante estas estrategias, las empresas adquieren legitimidad social, y suelen potenciar áreas afines a su sector empresarial, a veces con la intención de expandir su cartera de clientes, como micro-préstamos, ayudas a la vivienda o alimentación dirigida a grupos específicos. El efecto de la responsabilidad social empresarial sobre la reducción de la pobreza es complejo de medir, aunque su impacto es menor del esperado. Las elites políticas, tanto democráticas como dictatoriales, han tenido momentos de alta responsabilidad para reducir la pobreza, aunque esta acción está condicionada por la posibilidad de llevar a cabo acciones colectivas. La acción de un solo empresario, o un solo partido político suele llevar a la inacción. En cambio, la acción colectiva, tanto de elites políticas como empresariales, aumenta los compromisos de responsabilidad y las posibilidades de proyectos más ambiciosos.

Viabilidad

Cuando las elites consideran que las mejoras que se pueden hacer en las condiciones de vida de los pobres son viables y alcanzables, más voluntad tienen las elites para llevar a cabo acciones de reforma. Si las acciones de reducción de la pobreza no se perciben como eficaces, es más probable que las elites no actúen.

La pobreza y los pobres no deben ser estudiados como un fenómeno aislado del resto de la sociedad, y mucho menos separado de las elites.

Bibliografía sugerida

De Swaan, A., Manor, J., Øyen, E., & Reis, E. P. (2000). Elite Perceptions of the Poor: Reflections for a Comparative Research Project. *Current Sociology*, 48(1), 43-54.
<https://doi.org/10.1177/0011392100048001006>

López, M. (2013). The state of poverty: Elite perceptions of the poor in Brazil and Uruguay. *International Sociology*, 28(3), 351-370.
<https://doi.org/10.1177/0268580913484346>

Reis, E. P., & Moore, M. (2005). *Elite Perceptions of Poverty and Inequality*. New York: Zed Books.

Ejercicio

Busque en la prensa, políticas aprobadas que busquen reducir la pobreza e identifique cuáles son los principales argumentos esgrimidos. Además, identifique el contexto en el que se aprueba esa política.

7. Elites e impuestos

Una forma en que las elites pueden contribuir al desarrollo de los países es mediante contribuciones al Estado en forma de impuestos. El Estado recauda para invertir, redistribuir riqueza y mantener las estructuras del Estado, entre otros varios asuntos. Pero la tributación a las personas más ricas es motivo de debate y controversia especialmente ante el aumento de las desigualdades y la crisis económica. En este capítulo vamos a concebir a las elites como las personas con más ingresos, para examinar en qué grado pagan impuestos, por qué en algunos países pagan muy pocos impuestos, qué consecuencias tiene ello en el desarrollo, y qué posibles soluciones se apuntan. Analizaremos los países de América Latina ya que son casos donde los ricos controlan alto porcentaje de ingresos (concentración de la riqueza) pero donde pagan pocos impuestos (baja tasación de su riqueza).

¿En qué país los ricos pagan más impuestos?

Las personas más ricas en los países de América Latina pagan muchos menos impuestos que los ricos de Norteamérica o Europa. En América Latina, el 10% más rico de la población posee el 71% de la riqueza pero tributa solo el 5,4% de su renta, según un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Oxfam (CEPAL & Oxfam, 2016). En países como México, los más ricos pagan el 10% de sus ingresos brutos, en Perú el 5%, y en Ecuador, Venezuela y Paraguay menos del 3%. Estas tributaciones son mucho menores que en Estados Unidos donde los más ricos pagan en impuestos el 14% de sus ingresos, y en países de Europa más del 20% (Figura 5).

Figura 7. Tasa efectiva del impuesto sobre la renta de las personas físicas del 10% más rico de la población, 2011 (en porcentaje)

Enlace: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39949/S1600238_es.pdf

Gráfico 4, página 12 del documento.

¿Por qué en algunos países las elites pagan pocos impuestos?

Existen dos tipos de impuestos: directos (a las rentas y la propiedad) e indirectos (al consumo). En los impuestos directos, teóricamente, el que más gana y posee, más paga. En los impuestos indirectos, la tasa que paga un rico y un pobre es la misma a la hora de consumir un producto. Si dos familias, una rica y una pobre, compran una caja de leche al día y el 10% del valor corresponde a impuestos al consumo, lo que recauda el Estado es la misma cantidad de la familia rica que de la familia pobre. En los países de América Latina, la mayoría de impuestos recaudados provienen del consumo, lo cual perjudica la distribución de riqueza. Varios países pretenden introducir reformas del sistema tributario para aumentar la recaudación y la tasación a las rentas altas, pero se encuentran con la oposición de las clases altas. Las elites empresariales y los más ricos tienen el poder de bloquear reformas fiscales debido a sus conexiones políticas, la amenaza de desinversión, traslado de capitales y despido de trabajadores (Fairfield, 2015). La disposición de capital de los más ricos también los capacita para contratar servicios de gestión, contabilidad y abogados que permiten la evasión fiscal. La existencia de paraísos fiscales, la falta de una política común y los incentivos fiscales en algunos países para las rentas altas y la tributación de empresas conducen a que la lucha contra la evasión y elusión fiscal sea descoordinada e inefectiva en muchos casos.

¿Qué consecuencias tiene esta situación?

Si el Estado no recauda lo suficiente se limita el gasto social – inversión en educación, salud e infraestructuras – y aumenta el déficit fiscal – el Estado gasta más de lo que recauda. La consecuencia es una menor redistribución de la riqueza y consecuentemente no se reduce la desigualdad. Los impuestos no se convierten en un instrumento de redistribución de la riqueza en América Latina. Según cálculos de la CEPAL, el impuesto sobre la renta de las personas físicas solo logra reducir un 2.1% la desigualdad en América Latina, mientras en Europa logra reducir un 11.6% de la desigualdad, medida por el coeficiente GINI. Los ricos van ganando más sin aumentar la presión fiscal, lo que aumenta la brecha social (CEPAL & Oxfam, 2016).

Ante el aumento de la desigualdad en el mundo y el aumento paralelo de la concentración de riqueza en el 1% más rico de la población, como muestran diversos estudios (Alvaredo, Atkinson, Piketty, Saez, & Zucman, 2015; Piketty, 2014) se han propuesto soluciones como un impuesto global al capital (Piketty, 2014), la tasa Tobin que gravaría las transacciones financieras, y reformas coordinadas entre países, aunque todavía con poca probabilidad de llevarse a cabo a nivel regional o global. Varias investigaciones apuntan a las relaciones entre las elites empresariales y las elites políticas como el mecanismo que condiciona las políticas fiscales, y en consecuencia el bloqueo de reformas fiscales profundas (Bogliaccini & Luna, 2016; Castañeda, 2016). Por tanto, cualquier cambio dirigido a usar los impuestos como mecanismo de desarrollo, redistribución de riqueza o reducción de desigualdades debe pasar por las redes de las elites.

Bibliografía

Atria, J. (2015). Elites, Tax System and Inequality in Chile: Background and Perspectives. *Desigualdades.net - Working Paper Series*, 82, 1-21.

http://www.desigualdades.net/Resources/Working_Paper/WP-82-Atria-Online.pdf

Bogliaccini, J. A., & Luna, J. P. (2016). *Deflecting my burden, hindering redistribution: How elites influence tax legislation in Latin America* (Working Paper No. 2016/92). WIDER Working Paper. Recuperado a partir de

<https://www.econstor.eu/handle/10419/146286>

Castañeda, N. (2017). Business Coordination and Tax Politics. *Political Studies*, 65(1): 122-143. <https://doi.org/10.1177/0032321715616287>

Ejercicio

Busque información sobre el porcentaje del PIB que representa la recaudación de impuestos en varios países del mundo. Puede encontrar esta información en la página de Datos del Banco Mundial (<http://data.worldbank.org/>). Compare estos datos con otros indicadores de desarrollo. ¿Son los países donde más impuestos se pagan los más desarrollados? ¿Qué aspecto del desarrollo de las sociedades puede depender más de la recaudación de impuestos?

8. Captura corporativa del Estado. Las relaciones entre las elites empresariales y elites políticas

¿Qué es la captura corporativa del Estado?

La captura corporativa del Estado es la situación en la que los las grandes empresas y elites empresariales influyen significativamente las reglas del juego, tales como leyes, decretos o regulaciones, para su propio beneficio (Carpenter & Moss, 2013; Hellman, Jones, & Kaufmann, 2003). Cuando el Estado regula para que se beneficie una industria o un grupo económico específico en detrimento de la mayoría, el Estado está capturado. El Estado como agente regulador está capturado por grandes corporaciones cuando son éstas las que influyen las reglas de juego que deben regularlas y salen beneficiadas en detrimento del interés público (Acemoglu & Robinson, 2012).⁹ Un ejemplo de captura del Estado ocurrió Panamá durante la presidencia de Juan Carlos Varela, donde se han asignado contratos públicos a las empresas de de la familia de Varela, y a las firmas de Stanley Motta, Nicolás González-Revilla y Federico Humbert, los tres principales financiadores de la campaña de Varela (Cárdenas & Robles-Rivera, forthcoming).

La capacidad de influencia sobre las reglas de juego tiende a estar monopolizada por grandes corporaciones con intereses en sectores específicos (Durand, 2016). La alta disposición de capital económico de las grandes empresas se traduce en mayor capital político, por ejemplo, más acceso a *policymakers* a través de la financiación electoral. Las grandes empresas tratan de influir las reglas que regulan su propio sector para adquirir ventajas comparativas como restricción de competidores en el mercado, obtención de subvenciones públicas y reducción de cargas fiscales. La captura del Estado es emprendida por las grandes empresas para acceder a recursos a partir de construcción de redes con las elites políticas (Hellman et al., 2003).

¿Cómo las empresas capturan al Estado?

Para que las grandes corporaciones privadas puedan influir en las reglas de juego deben existir una serie de mecanismos que permitan a las elites empresariales organizarse, acceder al estado y crear compromisos de reciprocidad. Los principales mecanismos estructurales para capturar el estado son lobbies, puertas giratorias y financiación de campañas electorales (Dal Bó, 2006; Durand, 2016; Fuchs, 2007; Fuentes Knight, 2016).¹⁰ Según el contexto, estos mecanismos pueden darse en un marco regularizado, de ilegalidad o de vacío legal. Mientras los lobbies existen como mecanismos legales en los Estados Unidos, en la mayoría de los países de América Latina es escasa y muy disputada su regulación (dos Santos & da Costa, 2014). Los lobbies proveen acceso, información, organización de los intereses privados y oficialidad a la negociación con el Estado, por lo

⁹ El concepto de captura del estado es similar a otros como *regulatory capture*, *rent-seeking*, *political failures*, *client politics* (Dal Bó, 2006). Todos estos conceptos señalan que hay momentos en que el diseño de las políticas y leyes está orientado a beneficiar a un grupo específico de intereses, en detrimento de los intereses colectivos o de la población general, los cuales suelen asumir los costes.

¹⁰ Otras herramientas para imponer el punto de vista empresarial sobre las decisiones políticas son asociaciones empresariales, comités de acción política y *think tanks*

que su ausencia es sustituida por otras herramientas, como pueden ser las puertas giratorias.

El fenómeno de las puertas giratorias – el movimiento de directivos empresariales a la política y de expolíticos a las grandes empresas privadas – tampoco se encuentra regularizado en los países de América Latina, lo cual es aprovechado por las elites para fortalecer las relaciones empresa-estado. El paso de directivos empresariales a políticos implica un traslado de experiencia y conexiones sociales del sector corporativo a órganos públicos de legislación, regulación y gestión, en muchos casos con el objetivo de beneficiar a las empresas más cercanas al gobierno (Bernhagen, 2007). La llegada a la presidencia del gobierno de grandes empresarios es percibida como el traslado de la eficiencia empresarial al gobierno, pero también como fuente de conflictos de intereses, clientelismo y corrupción (Juste, 2017). Sea como fuere, las puertas giratorias crean relaciones estables de acceso directo al Estado, información privilegiada e influencia. A pesar de ello, cuando los empresarios ocupan posiciones en el gobierno también están más vigilados públicamente por lo que las puertas giratorias suelen ser complementadas con otros mecanismos, como relaciones de dependencia financiera.

La financiación privada de campañas electorales tiene diversos grados de regularización. Mientras en algunos países se establecen límites sobre quiénes pueden contribuir a los partidos políticos, como en Chile, en otros países no existe regulación, lo cual deja abierta la posibilidad para que las elites empresariales fortalezcan las relaciones de dependencia y sus vínculos de reciprocidad con los partidos políticos, como en Panamá. Las contribuciones a campañas electorales favorecen el acceso a altas instancias del estado cuando las cantidades son elevadas (Segovia, 2005), al tiempo que debilitan la confianza de la ciudadanía en el Estados y los partidos políticos.

En un contexto de mayor apertura comercial y aumento de la competencia con capitales transnacionales de mayor tamaño, como ocurre en las economías de América Latina, la captura corporativa del Estado es el recurso diferenciador de las elites empresariales para su supervivencia y crecimiento. Al haberse diseñado marcos legales y flexibles para la atracción del capital transnacional (zonas francas o tratados de libre comercio), las empresas transnacionales están menos necesitadas de recurrir a la captura corporativa del Estado. La captura corporativa del estado puede ser para las elites empresariales nacionales de América Latina una tabla de salvación para mantener sus posiciones de poder, privilegios de mercado, crecimiento económico e influencia política, social e ideológica. Por ello, los mecanismos de captura corporativa del Estado como puertas giratorias y financiación de campañas electorales adquieren un rol determinante, especialmente en períodos electorales.

En todo el mundo las empresas (y otros agentes) pretenden influir las reglas de juego marcadas por el Estado para su crecimiento, desarrollo y bienestar. La diferencia entre América Latina y otras regiones, es que, en América Latina, la alta concomitancia entre las elites empresariales y políticas no ha conducido a un alto desarrollo económico y social, por ello debemos preguntarnos por qué algunos países crecen y otros no.

Bibliografía

Cárdenas, J. & Robles-Rivera, F. (*forthcoming*) Business elite networks and state capture: interlocking directorates, presidential campaign contributions and revolving doors in Panama, Costa Rica and El Salvador

Dal Bó, E. (2006). Regulatory Capture: A Review. *Oxford Review of Economic Policy*, 22(2), 203-225. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grj013>

Durand, F. (2016). *Cuando el poder extractivo captura el Estado*. Lima: Oxfam. http://209.177.156.169/libreria_cm/archivos/pdf_1310.pdf

Fuentes Knight, J. A. (2016). State Capture and Fiscal Policy in Latin America. *Plaza Pública*. Recuperado a partir de <https://www.plazapublica.com.gt/content/state-capture-and-fiscal-policy-latin-america>

Hellman, J. S., Jones, G., & Kaufmann, D. (2003). Seize the state, seize the day: state capture and influence in transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 31(4), 751-773. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2003.09.006>

Ejercicio 1

Busque en internet la biografía de los actuales ministros y presidente de su país, y señale cuáles de ellos habían estado anteriormente en grandes empresas y a qué sector de actividad económica pertenecían (banca, seguros, construcción, agroindustria, etc.). A partir de estos resultados, reflexione si hay posibilidad de captura corporativa del Estado.

Ejercicio 2

Si las grandes empresas y sus directivos presionan a los gobiernos para que regulen en beneficio de sus corporaciones. ¿Qué cree que exigen los políticos a cambio a parte de sumas de dinero para financiación de campañas electorales?

9. ¿Por qué algunos países crecen y otros no? Elites, instituciones y desarrollo

Uno de los trabajos de investigación que más éxito ha alcanzado en las ciencias sociales y la economía es *Por qué algunas naciones fracasan*, de Daron Acemoglu y James Robinson. Esta obra se dirige a responder la inquietud de por qué algunos países son ricos y otros pobres, o por qué en algunos países hay comida y en otros hambruna. Los autores señalan que no se trata del clima, la geografía ni tampoco la cultura. La clave reside en el tipo de instituciones políticas que determinan las instituciones económicas. Por instituciones se entiende las reglas de juego de una sociedad como normas y leyes. Acemoglu y Robinson distinguen dos tipos de instituciones políticas: extractivas e inclusivas. Las instituciones extractivas están diseñadas para extirpar las riquezas de un sector de la sociedad para beneficio de una minoría. La estabilidad de estas instituciones extractivas explica el fracaso o subdesarrollo de algunas naciones, según Acemoglu & Robinson (2012). En cambio, las instituciones inclusivas son aquellas que permiten y alientan la participación de la mayoría de las personas en actividades económicas y políticas, y favorecen el crecimiento y desarrollo de los países.

Tabla 3. Comparativa de instituciones inclusivas y extractivas

Instituciones inclusivas	Instituciones extractivas
Gobierno de la ley	Gobierno de los intereses de la elite
Se cumplen los contratos privados	No se cumplen siempre los contratos
Igualdad en el cumplimiento de las normas	Desigualdad en el cumplimiento de las normas
Permiten e incentivan la participación de la sociedad (masas) en la actividad económica	Extrae los ingresos y riqueza de una parte de la sociedad (masas) en beneficio de otra parte (elite)
Acceso libre al mercado	Barreras de entrada al mercado para algunos negocios u ocupaciones
Incentivan la inversión ya que se respeta la propiedad privada	Riesgos de expropiación
Incentivan el emprendimiento y la inversión en I+D+i	Incentivan el clientelismo y la inversión en redes clientelares
Promueven la innovación	Desalientan la innovación
Persiguen la efectividad y eficiencia	Persiguen los intereses de la elite
Conducen a un desarrollo económico sostenido	Pueden conducir a un desarrollo económico pero temporal
Típico de naciones ricas	Típico de naciones pobres

Fuente: elaboración propia

Para que haya desarrollo económico, las instituciones políticas deben proveer educación, servicios públicos, justicia, y cumplimiento de los contratos. Esto permite el emprendimiento y la inversión en investigación, desarrollo e innovación, lo que conduce

a un desarrollo sostenido de la economía. Las instituciones extractivas también pueden producir crecimiento económico, pero solo de forma temporal y alejado de la tecnología. Es decir, es necesario un sistema donde todos estén forzados a cumplir las mismas reglas de juego, y en caso de no hacerlo se castigue de la misma manera al infractor, sea rico o pobre. Si no es así, se desincentivará la inversión, el emprendimiento y la innovación (véase Tabla 3 para comparar instituciones inclusivas y extractivas). La costumbre de adjudicar un contrato público a empresas de forma clientelar o por contactos informales es un claro ejemplo de institución extractiva, ya que beneficia a unos pocos y desincentiva la innovación y la inversión de otras empresas por mejorar y competir. En cambio, la legislación que protege la propiedad intelectual fue creada en Estados Unidos en el siglo XIX, lo que ayuda a explicar que sea uno de los países más innovadores, el enorme desarrollo tecnológico, y el rápido y sostenido crecimiento económico desde entonces.

Si las instituciones inclusivas son las que favorecen el éxito económico, ¿por qué en muchos países se mantienen instituciones extractivas? Aquí es donde las elites juegan un papel clave. Cuando las elites se benefician de la extirpación y explotación de recursos para su beneficio personal, ya sean ganancias económicas o mantenimiento en el gobierno, es complicado que decidan naturalmente cambiar a un sistema de instituciones más inclusivas donde todos tengan oportunidades de crecimiento. El cambio vendrá cuando la adopción de instituciones inclusivas sea un mal menor para las elites que se benefician de las instituciones extractivas, por ejemplo ante el temor de una revolución. Si la creciente desigualdad social supone el surgimiento de partidos anti-establishment con capacidad de alcanzar el poder, las elites buscarán reducir la desigualdad no porque tengan buena voluntad, sino para evitar un posible cambio social que suponga la renovación o circulación de las elites.

Acemoglu y Robinson señalan que, aunque las instituciones inclusivas son las deseadas, en la mayoría de las naciones priman las instituciones extractivas, incluso en países ricos.

Esta famosa teoría pone en el centro del análisis a las instituciones o reglas de juego, las cuales condicionan el crecimiento y enriquecimiento de algunos y no de otros, y centra el análisis del desarrollo en las elites y sus decisiones estratégicas.

Bibliografía

Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2014). *Por qué fracasan los países* (3ª edición). Mexico City: Editorial Critica. Recuperado a partir de:
<http://norayr.am/collections/books/Why-Nations-Fail-Daron-Acemoglu.pdf>

Ejercicio

Imagínese que usted es presidente del país. ¿Cuáles serían las tres primeras leyes que impulsaría? Anótelas brevemente en un papel.

Haga esta misma pregunta a cuatro de sus colegas o compañeros y trate de reflexionar y discutir con ellos si estas leyes o instituciones que pretenden impulsar generarían desarrollo sostenido.

10. ¿Cuándo las elites llevan a la democracia?

El mayor temor de las elites es ser sustituidas por otras. Por ello aceptan cambios sociales que cambien todo, para no cambiar nada. Cuando las elites se sienten amenazadas pactan, entre ellas y/o con las masas, lo que favorece transiciones de dictaduras a democracias. Esta conclusión general se extrae de los principales estudios sobre los orígenes de la democracia (Acemoglu & Robinson, 2000, 2009; Boix, 2003; Higley & Burton, 1998; Lipset, 1959; Moore, 1993).

La literatura modernista de la democracia (Boix, 2003; Lipset, 1959; Moore, 1993) señala que históricamente las elites temían a la democracia porque esta conlleva procesos de redistribución de riqueza y amenaza de circulación de las elites. Sin embargo, el crecimiento de la desigualdad aumenta la violencia e inestabilidad, y con ello la amenaza de revolución. Llega un punto de alta desigualdad donde el riesgo de revolución es alto, lo cual lleva a las elites a buscar pactos con las masas que conducen a transiciones democráticas. Acemoglu & Robinson (2009) arguyen que las transiciones a la democracia se dan en momentos de extrema desigualdad. Las elites pactan con las masas procesos de democracia que conducen a reformas de redistribución de ingresos. Higley & Burton (1998) también muestran que las democracias están precedidas de situaciones de alta violencia, y cuando las elites se sienten amenazadas pactan. Pero el pacto de las elites no es con las masas, sino entre las mismas elites. Se produce un acuerdo entre las elites (*elite settlement*) que conduce a la democracia de los países (Dogan & Higley, 1998; Higley & Burton, 1998).

Estas teorías sobre la relación entre elites y democracia han sido muy debatidas y cuestionadas, especialmente porque encajan en algunos países y no en otros. Sin embargo, son útiles para interpretar el papel clave de la desigualdad en tiempos de democracia y el temor por la circulación de las elites. Cuando la desigualdad es alta en los países, crece la inestabilidad democrática, aumentan las protestas, la emergencia de partidos populistas o extremistas y la pérdida de confianza en las instituciones políticas. Las elites ven cuestionada su legitimidad y se producen procesos de renovación de las elites, especialmente políticas. Por ejemplo, Estados Unidos, Reino Unido, Grecia, Holanda, Austria.

Bibliografía

Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2000). Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality, and Growth in Historical Perspective. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(4), 1167-1199. http://scholar.harvard.edu/jrobinson/files/jr_west.pdf

Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2009). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge; New York: Cambridge University Press.

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

Higley, J., & Burton, M. (1998). Elite Settlements and the Taming of Politics. *Government and Opposition*, 33(1), 98-115. <https://doi.org/10.1111/j.1477-7053.1998.tb00785.x>

Levine, D. H., & Molina, J. E. (2007). La calidad de la democracia en América Latina: una visión comparada. *América latina hoy: Revista de ciencias sociales*, 45, 17-46. <http://www.redalyc.org/pdf/308/30804502.pdf>

Lipset, S. M. (1959). Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *American Political Science Review*, 53(1), 69-105. <https://doi.org/10.2307/1951731>

Moore, B. (1993). *Social origins of dictatorship and democracy: Lord and peasant in the making of the modern world*. Boston: Beacon Press.

Ejercicio

Observe y analice la siguiente tabla donde se presentan indicadores de desigualdad, violencia y calidad democrática en varios países de América Latina (Levine & Molina, 2007). ¿Qué pauta observa sobre la relación entre desigualdad, violencia y democracia? ¿Qué países son excepción (casos atípicos) a esta pauta?

Tabla 4. Indicadores de desigualdad, violencia y calidad de la democracia en América Latina

Enlace: <http://www.scielo.org.co/pdf/rci/n71/n71a09.pdf>

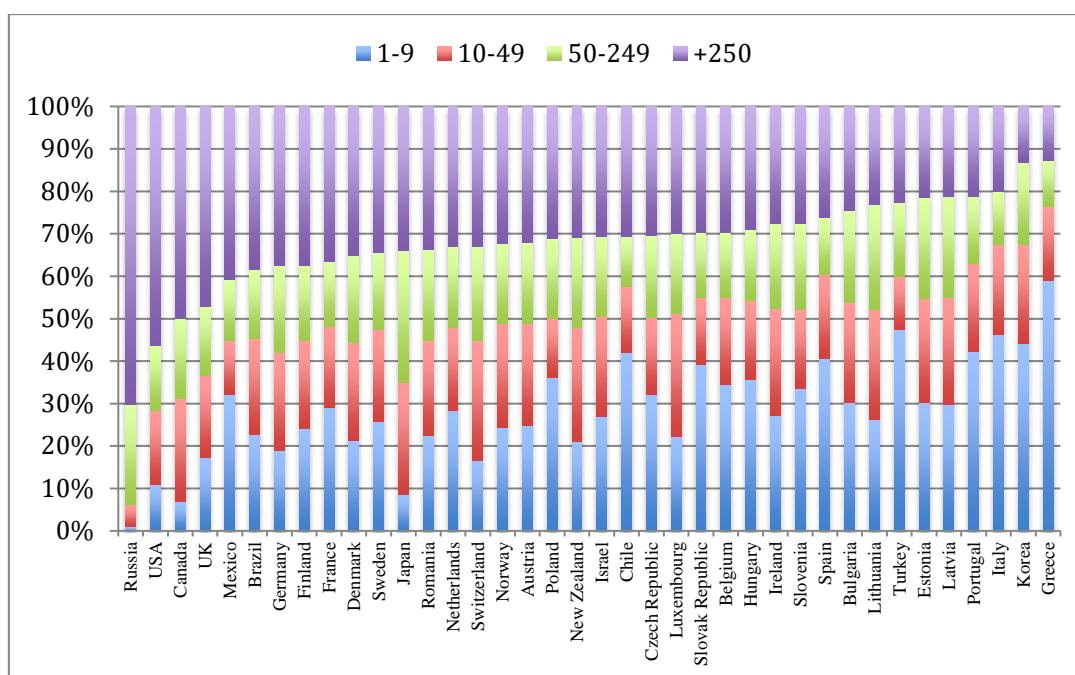
Tabla 3, p. 204 del documento.

11. ¿Hasta qué punto las grandes empresas contribuyen a la empleabilidad en los países?

En entrevistas y conversaciones con grandes empresarios, estos enfatizan su enorme contribución al desarrollo de las naciones y sobre todo su aportación a la generación de empleo y mantenimiento de puestos de trabajo. “Doy trabajo a 200.000 personas” recordaba un gran empresario del sector de la construcción. ¿Es cierto que son las grandes empresas las que más emplean a la población?

Algunos puntos de vista más liberales justifican la protección a las grandes empresas por su contribución a la riqueza y empleabilidad de los países. “Evitemos que se vayan a otro país y garanticemos que tengan unas condiciones adecuadas de crecimiento y expansión” podría argumentar un defensor del liberalismo de mercado. Otros puntos de vista más críticos señalan que las grandes empresas suelen ser las culpables de la explotación de los trabajadores, las que menos pagan impuestos y las que más se benefician de las legislaciones. Muchas veces cualquier dato anecdótico sirve para justificar uno u otro punto de vista. En este capítulo analizamos qué porcentaje del empleo total es generado por las grandes empresas. Si las grandes corporaciones emplean a la mayoría de los trabajadores probablemente existen muchas grandes empresas en el país y son parte esencial en la empleabilidad y estabilidad socioeconómica. El propósito de analizar este indicador es averiguar si las economías están basadas en las grandes empresas y qué dependencia tienen los países de las decisiones de las elites de estas grandes empresas. Este indicador no señala la concentración de poder en elites empresariales sino la amplitud o extensión de su participación en el empleo. Cabe tener en cuenta que las grandes empresas subcontratan muchos de sus servicios y producción, por lo que este indicador no informa del empleo indirecto generado. Aun así, la empleabilidad de las grandes empresas es una forma de medir su contribución al desarrollo.

Tabla 5. Porcentaje de personas del total de empleadas por tamaño de empresas (2015)



Fuente: elaboración propia a partir de OECD (2015)

Rusia y los países anglosajones, Estados Unidos, Reino Unido y Canadá, son economías donde más de la mitad de los trabajadores del país están contratados en grandes empresas. Se considera gran empresa cuando tiene más de 250 trabajadores. En las dos economías más grandes de América Latina, Brasil y México, las grandes empresas generan el 38,3% y el 40,9% del empleo total respectivamente. En Chile, con datos de la encuesta CENSA para 2011, el 30,6% del empleo es generado en las grandes empresas. Perú y Costa Rica representan dos casos diferenciados.¹¹

En Perú, las grandes empresas (aquellas con más de 100 trabajadores) emplean al 16,2% de las personas que trabajan, según datos estimados de la OIT en 2013. Trabajan en empresas medianas (de entre 51 y 100 trabajadores) un 2,7% de la población trabajadora, en empresas pequeñas (de entre 11 y 51 trabajadores) un 18,8%, en microempresas (de entre 2 y 10 trabajadores) un 27,8%, y por cuenta propia (unipersonal) un 28%. Es bajo el nivel de empleabilidad de las grandes empresas en Perú. La contribución de las grandes firmas al empleo de la población es escaso comparado con otros países de América Latina.

En Costa Rica en 2013 había registradas 48.981 empresas, de las que solo el 5% son grandes empresas (tienen más de 100 trabajadores). Sin embargo, este reducido número de grandes empresas emplea al 54% del total de los trabajadores del país. Además, generan el 20% de las exportaciones y representan el 70% del PIB si tomamos el ingreso como variable de referencia para calcular el aporte de las empresas al PIB, y representan el 61% del PIB si se usa el empleo como variable de referencia del aporte de las grandes empresas al PIB (Quesada, Quesada, Jara, & Arias, 2013).

En ocasiones, las elites empresariales exigen condiciones de regulación de empleo e impuestos en aras de mantener la estabilidad económica y la protección a sus altas inversiones en empleo. Pero las grandes empresas de los países no contribuyen igual a la generación de empleo. Brasil y México son economías de grandes empresas, pero no Perú. Es posible que tengan enorme poder, conexiones políticas y alta concentración de ingresos, pero su aportación al empleo es menor que las microempresas.

Comparando estos datos con la concentración de riqueza (o ingresos) en el 1% de la población, observamos que en Chile y Perú los ricos son muy ricos y pocos, pero no generan tanto empleo al país.

Bibliografía

OECD. (2015). Employees by business size - OECD Data. Recuperado a partir de <http://data.oecd.org/entrepreneur/employees-by-business-size.htm>

Ejercicio

Si usted fuera presidente o ministro de economía y trabajo, ¿apostarí a que el empleo del país esté más basado en grandes empresas o bien en pequeñas y medianas empresas? Valore las ventajas y desventajas de cada opción.

¹¹ En Perú y Costa Rica, utilizan una clasificación diferente de gran empresa (+250 empleados) y consideran gran empresa aquellas con más de 100 empleados.

12. ¿Cómo investigar elites y desarrollo (1)? Fuentes de datos sobre las elites en América Latina

La investigación sobre las elites en América Latina no abunda. Más que deberse a una falta de interés en las elites se explica por la poca transparencia de las grandes empresas y de los políticos sobre sus cuentas, biografías y lugares de pertenencia. Mientras que es más fácil y accesible tocar la puerta de una familia pobre, que te abran y cuenten su historia de vida, es más complejo acceder y ser bienvenido en la mansión de un miembro de la elite. Sobre todo si desconoce el propósito último de su trabajo, además de por temor al fisco, la prensa y los criminales. Sea como fuere esta dificultad, varios proyectos han llevado a cabo investigaciones empíricas sobre las elites y han compartido sus datos para que puedan ser reusados en otros trabajos. El siguiente es un listado comentado de diversas fuentes de datos en los que poder encontrar información sobre las elites latinoamericanas.

Observatorio de instituciones representativas de América Latina – Este macro-proyecto de investigación, liderado por la Universidad de Salamanca (España), tiene como objetivo analizar las elites políticas y generar bases de datos de varios países de América Latina. Se estudian cuatro grandes ejes: poder legislativo, partidos políticos, parlamentarios y poder judicial. En las bases de datos, destacan las encuestas realizadas sobre diversos asuntos a los miembros del Parlamento en cada uno de los países (www.americo.usal.es/oir/oir.htm)

Superintendencia del Mercado de Valores – En su página web puede encontrarse información de las grandes empresas del Perú (www.smv.gob.pe). Específicamente de la composición del directorio (junta directiva), los principales accionistas, la plana gerencial, y el grupo económico de pertenencia. Además, provee información sobre opciones públicas de adquisición (OPAS) y otros asuntos bursátiles y económicos. Mediante estos datos pueden realizarse análisis de las redes de las elites empresariales, así como estudiar el desempeño de las empresas. Otras fuentes de información sobre las elites empresariales en América Latina son la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile, y la Bolsa de Valores de México. En países como Argentina, Ecuador o Costa Rica, esta información es difícil de rastrear debido a que las empresas no están obligadas por ley a comunicar quiénes son sus accionistas y quiénes dirigen las empresas.

Rankings de la Revista América Economía – Este magazín realiza clasificaciones de las 500 mayores empresas de América Latina, los mayores bancos, las mayores multilatinas (empresas latinoamericanas transnacionales), las mejores escuelas de negocios y las mejores universidades del continente (www.americaeconomia.com/rankings).

Grandes grupos económicos de Chile – El Centro de Estudios en Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo de Chile realiza trimestralmente un ranking de los principales grupos empresariales de Chile a partir del patrimonio bursátil, activos e ingresos donde se detallan las empresas que pertenecen a cada grupo. Esta información puede ser complementada con la disponible en la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile (www.negocios.udd.cl/ceen/estudios-y-publicaciones/ranking-de-riqueza-de-grupos-economicos/).

Meu Congresso Nacional – Base de datos sobre la actividad parlamentaria y apoyo empresarial que reciben los senadores y diputados federales de Brasil. Incluye

información sobre la frecuencia de asistencia al Congreso, la participación en comisiones parlamentarias, en proyectos de ley, los gastos en los que ha incurrido en su actividad parlamentaria, bienes declarados, y las donaciones de dinero que han recibido de empresas (www.meucongressonacional.com). Cabe destacar que en Brasil es obligatorio por ley conocer qué personas o empresas apoyan económicamente a candidatos o partidos políticos. Más información sobre las contribuciones empresariales a partidos políticos puede encontrarse en el Tribunal Superior Eleitoral (<http://www.tse.jus.br/>). Brasil es un excelente caso de estudio para investigar las relaciones entre las elites empresariales y elites políticas. Más información sobre cómo votan y actúan los políticos brasileños puede encontrarse en el Atlas Político (www.atlaspolitico.com.br), y sobre los antecedentes sociales y carreras políticas en The Observatory of Social and Political Elites of Brazil (www.observatory-elites.org).

La Silla Vacía – Espacio de noticias, debates, blog y opiniones sobre las elites económicas, políticas y sociales de Colombia. Incluye una sección para mapear las relaciones entre miembros de las elites (www.lasillavacia.com/).

Red Elites América Latina (REAL) – Espacio de encuentro para personas interesadas en el estudio de las elites. Se encuentran materiales, datos y análisis (<https://redelites.networksprovidehappiness.com>)

Además, han proliferado proyectos de datos abiertos como Quién es quién wiki y PODER sobre las elites mexicanas (www.quienesquien.wiki).

Las fuentes de datos sobre indicadores de desarrollo dependen del indicador que se desea utilizar. Entre las principales bases de datos destacan:

- Banco Mundial
- CIA Factbook
- UNESCO
- OCDE
- CEPAL

Ejercicio

Revise al menos tres de estas bases de datos, y anote cuáles son los indicadores sobre las elites que más pueden interesarle para estudiar la relación entre elites y desarrollo. Reflexione sobre el impacto de las elites en el desarrollo, o bien sobre el impacto del desarrollo en las elite. Por ejemplo, ¿son las conexiones entre las elites empresariales y políticas un factor que explica el tipo de desarrollo educativo de un país?

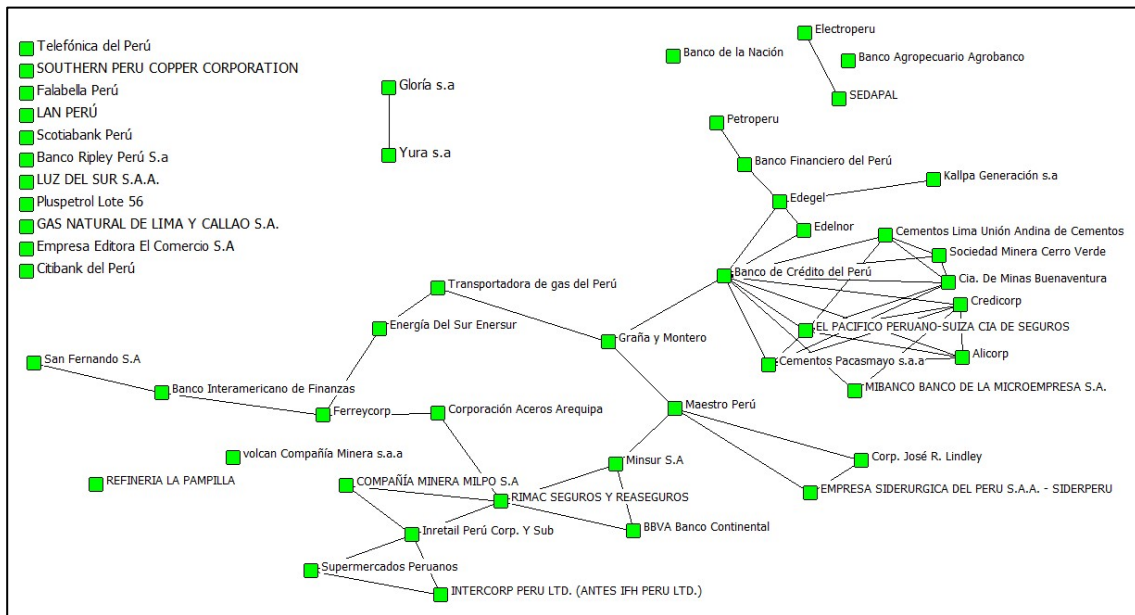
13. ¿Cómo investigar elites y desarrollo (2)? Análisis de redes

El análisis de redes es una aproximación teórica y metodológica que se centra en el estudio de las relaciones por encima de cualquier otra variable (Rodríguez, 2005; Wasserman & Faust, 2013). Tiene sus orígenes en diversas contribuciones como la sociometría psicológica, la sociología estructural y la teoría de grafos de la matemática (Scott, 1991). El principal propósito de usar análisis de redes es que permite examinar relaciones a varios pasos e identificar actores claves debido a sus conexiones y posición en la red. El estudio de las elites ha tenido en el análisis de redes el axioma que ha multiplicado su interés y conocimiento (Scott, 1990). Gracias a los avances en la teoría y metodología de análisis de redes sociales, los investigadores interesados en las elites han podido medir la unidad o cohesión de la elite, detectar comunidades anteriormente invisibles e identificar conectores. El objetivo es “enredar” a las elites para conocerlas mejor.

Para investigar a las elites usando análisis de redes es necesario hacernos dos preguntas iniciales ¿Quiénes son los miembros de la elite que voy a estudiar? ¿Qué indicador relacional se usará para conocer las conexiones entre los miembros de la elite seleccionados? El propósito último es construir un mapa de relaciones entre los miembros de la elite. Este mapa de relaciones o red es una forma de conocer la organización social de las elites, algo que llamaba la atención Mosca (1939) y Mills (1956). En este tutorial se muestra cómo hacer una red o mapa de relaciones entre los miembros de una elite.

- 1- El objetivo es analizar la red de las elites empresariales de Perú.
- 2- Se define como elites empresariales a los directivos de las grandes empresas de Perú
- 3- Se seleccionan las grandes empresas de Perú, específicamente las 50 mayores a partir del ranking publicado en la revista América Economía (América Economía, 2013). El tamaño de la muestra de las grandes empresas es decidido por el investigador
- 4- Se selecciona el indicador relacional. En este caso, usaremos el indicador de *interlocking directorates*, que es la relación entre empresas cuando un directivo se sienta en varias juntas directivas
- 5- Se buscan los directivos que pertenecen a cada una de las 50 empresas
- 6- Se identifican aquellos directivos que pertenecen a varias juntas directivas
- 7- Se “dibujan” 50 nodos en un plano, cada nodo corresponde a una de las 50 mayores empresas de Perú
- 8- Se trazan líneas entre los nodos si las empresas comparten algún directivo. Estas líneas representan a los directivos que pertenecen a dos o más juntas directivas
- 9- El resultado es la red de las 50 mayores empresas de Perú conectadas entre sí por compartir directivos. Mediante la visualización de esta red, puede afirmarse que existe una cohesión media ya que hay varias empresas conectadas, aunque muchas están aisladas (no tienen ningún enlace) o forman parejas aisladas.

Figura 8. Red de las 50 grandes empresas de Perú conectadas por *interlocking directorates* (2014)



Fuente: elaboración propia

Bibliografía sugerida

www.networksprovidehappines.com

Cárdenas, J. (2016a). El análisis de redes: qué es, orígenes, crecimiento y futuro. *Pensando Psicología*, 12(19), 5-10.

<https://revistas.ucc.edu.co/index.php/pe/article/view/1330/1469>

Cárdenas, J. (2016b). 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: Revista de Ciencias Sociales*, 73, 15-44.

<http://dx.doi.org/10.14201/alh2016731544>

Cárdenas, J. (2016c). 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.

<https://doi.org/10.1177/0268580916629965>

Cárdenas, J., & Guzmán-Concha, C. (2015). Las redes de directores de las grandes empresas de Chile | CIPER Chile CIPER Chile » Centro de Investigación e Información Periodística. Recuperado a partir de <http://ciperchile.cl/2015/12/03/las-redes-de-directores-de-las-grandes-empresas-de-chile/>

Ejercicio

Utilice alguna de las siguientes herramientas online para analizar las redes de las elites:

- www.poderopedia.org
- www.theyrule.net
- www.elesmandam.reporterbrasil.org.br

Seleccione empresas o personas de la elite y visualice sus relaciones. Señale los aspectos más destacados que encuentra, por ejemplo, ¿forman una elite cohesionada mediante sus redes? ¿Qué papel ocupan en la red las empresas de energía no-renovables?

14. ¿Cómo investigar elites y desarrollo (3)? Entrevistando a las elites

Entrevistar a las elites tiene una serie de particularidades que distinguen este tipo de entrevistas de otras. Aberbach & Rockman (2002) señalan que lo más importante es saber qué queremos aprender de las elites, es decir, cuál es nuestro objetivo. Ello servirá para que emerjan las preguntas que realizaremos. Hemos de tener en cuenta que el tiempo que un empresario de alto rango o un alto cargo político es reducido, y probablemente solo tendremos una oportunidad de charlar con él. Por ello, las preguntas que hagamos deben permitirnos alcanzar nuestro objetivo de conocimiento. A pesar que el contenido de las preguntas depende de nuestro objetivo particular, hay una serie de recomendaciones o aspectos generales a considerar a la hora de entrevistas a las elites. A continuación, se presenta un decálogo de cómo entrevistar a las elites basado en la revisión de literatura, la charla con colegas y la propia experiencia:

1. Nunca los llames “elite”. La palabra elite puede tener connotaciones negativas, o estar asociada a una posición de superioridad respecto al resto de la población, o y suscita crítica social. Por ello, cuando nos dirigimos a las elites empresariales es conveniente usar términos como empresario, directivo o grupos económicos; cuando tratemos con elites políticas es conveniente llamarlas parlamentarios, senadores o simplemente políticos, y cuando entrevistemos a elites sociales denominarlos por el nombre específico de la profesión.
2. Use preguntas abiertas. La experiencia y conocimiento de las elites suele ser más amplio y rico que el de un simple encuestado, por ello es necesario ofrecerle la oportunidad de expresar matices y generar discusiones.
3. Solicite conocer su opinión sobre asuntos relevantes, y no sobre la vida privada. Cuando solicitamos una entrevista a una persona, esta piensa dos cosas: qué quiere saber de mí, y por qué le interesa entrevistarme a mí y no a otra persona. Debido a que las elites tienen hermetismo en hablar de sus asuntos privados o sus opiniones políticas, es conveniente que al solicitar una entrevista a grandes empresarios, asesores políticos, altos funcionarios o directores de medios se manifieste el interés por conocer la percepción que ellos tienen sobre asuntos relevantes debido a su alta experiencia o conocimiento del tema. La probabilidad de que la persona acepte ser entrevistada es mayor. Hay que preguntar sobre el punto de vista de las elites, para poder averiguar sus ideas y su comportamiento. Preguntar directamente por sus ideas o comportamientos puede llevar a que sienta amenazada su privacidad. A pesar de ello, es recomendable iniciar la entrevista con preguntas fáciles sobre los antecedentes educativos o profesionales del entrevistado para que se sienta cómodo, pueda presumir de sus logros y esté más abierto para la preguntas posteriores.
4. Use conectores. La manera de contactar con las elites no es fácil, por ello son necesarios mediadores que conecten al entrevistador con su entrevistado. La recomendación de conocidos, amigos de amigos o profesores puede abrir más puertas que llamar directamente a la puerta del despacho de un político o director de empresa.
5. Insistencia, y más insistencia. Las personas no tenemos tiempo para casi nada. Las elites menos todavía, o al menos eso aparentan. Por ello, la solicitud de una entrevista suele requerir varios correos, llamadas y visitas. Hay que saber valorar el papel clave de las secretarías, las cuales serán muchas veces nuestras mejores aliadas, o el primer obstáculo a pasar. Por ello, es necesario seguridad en uno

mismo, perfil medio-bajo y persistencia. Aunque para un investigador la entrevista es su prioridad, para un miembro de la elite –o incluso para cualquier persona con trabajo, familia y ocio–, la entrevista no está ni siquiera entre las 30 cosas más importantes que hacer en una semana. Por ello, insistencia, y más insistencia.

6. Investigar vida y obra de los entrevistados. Las entrevistas con las elites tienen más forma de conversación que de interrogatorio, por ello el entrevistador debe tener alto conocimiento sobre los temas tratados en la entrevista, y sobre la carrera profesional del entrevistado. Esto garantiza una charla más fluida y suele agradar al entrevistado, que hace referencias constantes a su pasado, sus conexiones y su experiencia profesional.
7. ¿Grabar o no grabar? La solución a esta inquietud lamentablemente no depende del entrevistador, sino del entrevistado. Grabar permite la correcta transcripción, recogida completa de la información y favorece que estemos centrados en la conversación y no en tomar notas. Si el entrevistado no quiere ser grabado, hemos de estar preparados para tomar notas y usar abreviaciones que nos permitan recordar todo al tiempo que mantener fluida la entrevista.
8. Confidencialidad. Como en casi toda entrevista en profundidad, las entrevistas a los sujetos de estudio son confidenciales, y puede ayudar a ello una garantía de anonimato, que el nombre del entrevistado no se usará públicamente. Este suele ser uno de los requisitos para que el entrevistado acepte y para que la investigación sea más científica que periodística.
9. Consentimiento informado. Los comités de ética científica plantean el requerimiento de un consentimiento informado a los individuos que son entrevistados. Esto garantiza que estén al tanto de la investigación en que participan y sus objetivos básicos (al menos los más generales) y permite también al investigador demostrar que efectivamente la entrevista se hizo y contó con la venia del entrevistado.

Aunque las entrevistas a las elites probablemente requieren más tiempo, insistencia y preparación que otras, el aprendizaje es enorme debido a que estamos recogiendo datos directamente de los actores protagonistas. Hemos de recordar que las elites temen al fisco y a la prensa, por lo que habría que usar el rol de académico siempre que sea posible. Investigaciones previas que hayamos realizado pueden facilitar que se abran a ser entrevistados. El entrevistado puede que averigüe y busque quién le va a entrevistar, por lo que los perfiles públicos en la red del entrevistador deben estar cuidados.

Bibliografía

Aberbach, J. D., & Rockman, B. A. (2002). Conducting and Coding Elite Interviews. *PS: Political Science & Politics*, 35(4), 673-676.
<https://doi.org/10.1017/S1049096502001142>

Harvey, W. S. (2011). Strategies for conducting elite interviews. *Qualitative Research*, 11(4), 431-441. <https://doi.org/10.1177/1468794111404329>

Ejercicio

Imagínese a un miembro de la elite que desee entrevistar. Este le concede una entrevista. Escriba cinco preguntas que le haría y compártalas con las de sus colegas.

15. ¿Cómo investigar elites y desarrollo (4)? *Process tracing method*

Para comprender los efectos de las elites sobre el desarrollo es necesario prestar atención a los procesos derivados y a largo plazo de las decisiones de las elites. Por ejemplo, Murphy & Willmott (2015) señalan que el cambio organizativo de las empresas, de grandes organizaciones a cadenas de empresas subcontratadas, ha generado un aumento de la riqueza del 1% de la población, una ampliación de las diferencias de ingresos con el resto de la población y, en consecuencia, el surgimiento de movimientos sociales de izquierda y partidos políticos neofascistas. Es decir, decisiones en los consejos de administración de las empresas sobre cómo reestructurar la organización pueden conducir a cambios sociales imprevistos. El reto de los que investigamos a las elites empresariales no es solo describir los efectos a partir de la descripción de sus redes o antecedentes sociales, sino aportar marcos analíticos y relacionales, y así comprender todo el proceso desde las decisiones de las elites al cambio o impacto en la sociedad.

Para poder comprender el impacto de las decisiones de las elites en el desarrollo económico, político o social son necesarios métodos de investigación que sean capaces de incorporar el conjunto de pasos que conectan una causa y su resultado. *Process tracing method* (sin traducción aceptada en español) es una herramienta de análisis cualitativo que disecciona relaciones causales mediante la identificación de los mecanismos que conectan la causa con el resultado o efecto. Los mecanismos son el conjunto de partes que interaccionan para que se produzca una relación causal. Por ejemplo, si descubrimos que al aumentar el presupuesto en becas educativas para los chicos de bajos recursos en una ciudad se reducen los índices de homicidios juveniles, *process tracing method* se dirigiría a desentrañar cómo se produce esta relación, para lo cual identificaría los pasos o eventos que unen la inversión educativa con la reducción de homicidios juveniles. Mediante un análisis detallado y profundo del caso concreto usando tanto documentos, entrevistas, observaciones y estadísticas, se da cuenta de cada paso que ha llevado a que se produzca esta relación causal. Hipotéticamente, un estudio mediante *process tracing method* podría identificar que el aumento de presupuesto en becas educativas fuerza a los estudiantes de bajos recursos a asistir a clase para mantener la beca y el ingreso, que esto reduce el tiempo que pasan en las calles y con ello se reduce el riesgo de pertenecer a una banda criminal. La reducción del tamaño de las bandas criminales por la falta de personas genera que la estrategia de las bandas sea menos ambiciosa en la “conquista” de nuevos territorios. Se reduce así el número de peleas entre bandas, y con ello el número de homicidios juveniles. Cada parte del mecanismo es insuficiente por sí sola, pero en cadena son necesarias para que ocurra la relación entre la causa (aumento de becas) y el resultado (reducción de homicidios juveniles). La clave del *process tracing method* está en escoger o descartar evidencias para trazar el rastro de la causa al resultado. Cada parte del mecanismo debe ser necesaria, observable y empíricamente medible. *Process tracing method* puede estar dirigido a probar teorías, generar teorías o explicar un resultado, y resulta útil para hacer inferencias causales a partir de estudios de pocos casos o un solo caso (Beach & Pedersen, 2013; Collier, 2011)

Otro ejemplo de estudio de aplicar *process tracing method* puede encontrarse en la investigación sobre la universalización de la atención sanitaria en Ghana y el efecto de las campañas de la sociedad civil. La investigación pone de manifiesto las partes, las entidades o actores implicados en cada parte y la actividad llevada a cabo por estas entidades y actores (Stedman-Bryce, 2013).

Figura 9. Resultado tras aplicar *process tracing method*. Stedman-Bryce (2013)

Enlace: <https://tinyurl.com/y7kgux95>

Process tracing method resulta útil para estudiar los efectos provocados por la organización o acciones de las elites. Por ejemplo, por qué en los países con redes de elites empresariales más cohesionadas hay menos desigualdad de ingreso. También sobre los efectos del desarrollo en cambios en la elite. Por ejemplo, por qué emergen candidatos políticos empresarios en lugares con alta deslocalización de empresas.

Las acciones de las elites tienen un gran efecto en la sociedad, pero este efecto no es inmediato ni directo, se produce por partes. Las decisiones tomadas por las elites crean efectos los cuales deben ser rastreados para poder entender dónde y cómo influyen las elites en el desarrollo.

Bibliografía

Beach, D., & Pedersen, R. B. (2013). *Process-Tracing Methods: Foundations and Guidelines*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Collier, D. (2011). Understanding Process Tracing. *PS: Political Science & Politics*, 44(4), 823-830. <https://doi.org/10.1017/S1049096511001429>

Ejercicio

Seleccione un evento (resultado) que haya sido provocado por alguna decisión de las elites políticas o económicas (causa). Identifique los pasos que explican esta relación. En cada paso trate de señalar los actores implicados o entidades, y la actividad llevada a cabo. Para ello deberá documentarse sobre este caso. Puede crear un esquema como el del ejemplo de la Figura 7 para ilustrar el proceso entre la causa y el resultado.

Bibliografía

- Aberbach, J. D., & Rockman, B. A. (2002). Conducting and Coding Elite Interviews. *PS: Political Science & Politics*, 35(4), 673-676.
<https://doi.org/10.1017/S1049096502001142>
- Acemoglu, D., & Robinson, J. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Business.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2000). Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality, and Growth in Historical Perspective. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(4), 1167-1199.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2009). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy* (Reprint edition). Cambridge; New York: Cambridge University Press.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2014). *Por qué fracasan los países* (3ª edición). Mexico City: Editorial Critica.
- Albertus, M., & Menaldo, V. (2014). Gaming Democracy: Elite Dominance during Transition and the Prospects for Redistribution. *British Journal of Political Science*, 44(3), 575–603. <https://doi.org/10.1017/S0007123413000124>
- Alvaredo, F., Atkinson, T., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2015). The World Wealth and Income Database. Recuperado 26 de enero de 2016, a partir de <http://www.wid.world/>
- América Economía. (2013). Las 500 mayores empresas de América Latina. América Economía. Recuperado a partir de http://rankings.americaeconomia.com/2013/ranking_500_latinoamerica_2013/
- Amsden, A. H., DiCaprio, A., & Robinson, J. A. (Eds.). (2012). *The Role of Elites in Economic Development*. Oxford: Oxford University Press.
- Atria, J. (2015). Elites, Tax System and Inequality in Chile: Background and Perspectives. *Desigualdades.net - Working Paper Series*, 82, 1-21.
- Beach, D., & Pedersen, R. B. (2013). *Process-Tracing Methods: Foundations and Guidelines* (New.). Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Bernhagen, P. (2007). *The Political Power of Business: Structure and Information in Public Policy-Making*. New York, NY: Routledge.
- Bogliaccini, J. A., & Luna, J. P. (2016). Deflecting my burden, hindering redistribution: How elites influence tax legislation in Latin America (Working Paper No. 2016/92). *WIDER Working Paper*. Recuperado a partir de <https://www.econstor.eu/handle/10419/146286>
- Boix, C. (2003). *Democracy and Redistribution*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bourdieu, P. (1998). *The State Nobility: Elite Schools in the Field of Power*. Stanford: Stanford University Press.

Brezis, E. S., & Cariolle, J. (2015). Measuring conflicts of interest : a revolving door indicator. *Working Paper Development Policies*, 122. Recuperado a partir de http://econ.biu.ac.il/files/economics/shared/staff/u46/measuring_conflicts_of_interest--a_revolving_door_indicator.pdf

Camp, R. A. (2006). *Las elites del poder en México: perfil de una elite de poder para el siglo XXI*. Siglo XXI.

Cárdenas, J. (2012). La organización en red del poder corporativo. Una tipología de redes corporativas. *Revista internacional de sociología*, 70(1), 77-105.

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

Cárdenas, J. (2016a). El análisis de redes: qué es, orígenes, crecimiento y futuro. *Pensando Psicología*, 12(19), 5-10.

Cárdenas, J. (2016b). 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: Revista de Ciencias Sociales*, 73, 15-44.

Cárdenas, J. (2016c). 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.
<https://doi.org/10.1177/0268580916629965>

Cárdenas, J. (forthcoming). Exploring the relationship between business elite networks and income inequality.

Cárdenas, J., & Guzmán-Concha, C. (2015). Las redes de directores de las grandes empresas de Chile | CIPER Chile CIPER Chile » Centro de Investigación e Información Periodística. Recuperado a partir de <http://ciperchile.cl/2015/12/03/las-redes-de-directores-de-las-grandes-empresas-de-chile/>

Cárdenas, J. & Robles-Rivera, F. (forthcoming) Business elite networks and state capture: interlocking directorates, presidential campaign contributions and revolving doors in Panama, Costa Rica and El Salvador

Carpenter, D., & Moss, D. A. (2013). *Preventing Regulatory Capture: Special Interest Influence and How to Limit it*. New York: Cambridge University Press.

Casaús Arzú, M. E. (1994). El papel de las redes familiares en la configuración de la élite de poder centroamericana (El caso de la familia Díaz Durán). *Realidad. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 42, 973-1014.

Castañeda, N. (2016). Business Coordination and Tax Politics. *Political Studies*, 32321715616287. <https://doi.org/10.1177/0032321715616287>

CEPAL, & Oxfam. (2016). *Tributación para un crecimiento inclusivo*. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/39949-tributacion-un-crecimiento-inclusivo>

Collier, D. (2011). Understanding Process Tracing. *PS: Political Science & Politics*, 44(4), 823-830. <https://doi.org/10.1017/S1049096511001429>

Cornia, G. A. (2012). Inequality trends and their determinants: Latin America over 1990 - 2010 (No. 2012/09). *WIDER Working Paper*. Recuperado a partir de <http://www.econstor.eu/jspui/handle/10419/81076>

Dahl, R. A. (1961). *Who Governs?* New Haven: Yale University Press.

Dal Bó, E. (2006). Regulatory Capture: A Review. *Oxford Review of Economic Policy*, 22(2), 203-225. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grj013>

De Swaan, A., Manor, J., Øyen, E., & Reis, E. P. (2000). Elite Perceptions of the Poor: Reflections for a Comparative Research Project. *Current Sociology*, 48(1), 43-54. <https://doi.org/10.1177/0011392100048001006>

DiCaprio, A. (2012). Introduction: The Role of Elites in Economic Development. En the late A. H. Amsden, A. DiCaprio, & J. A. Robinson (Eds.), *The Role of Elites in Economic Development* (pp. 1-18). Oxford: Oxford University Press.

Dogan, M., & Higley, J. (1998). *Elites, Crises, and the Origins of Regimes*. Lanham, MD: Rowman & Littlefield.

dos Santos, L. A., & da Costa, P. M. T. (2014). The contribution of lobby regulation initiatives in addressing political corruption in Latin America. *Journal of Public Affairs*, 14(3-4), 379-391. <https://doi.org/10.1002/pa.432>

Durand, F. (2016). *Cuando el poder extractivo captura el Estado*. Lima: Oxfam.

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

Freedman, D. (2014). The Puzzle of Media Power: Notes Toward a Materialist Approach. *International Journal of Communication* (19328036), 8, 319-334.

Freedman, D. (2015). Paradigms of Media Power. *Communication, Culture & Critique*, 8(2), 273-289. <https://doi.org/10.1111/cccr.12081>

Fuchs, D. A. (2007). *Business power in global governance*. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers, Inc.

Fuentes Knight, J. A. (2016). State Capture and Fiscal Policy in Latin America. Plaza Pública. Recuperado a partir de <https://www.plazapublica.com.gt/content/state-capture-and-fiscal-policy-latin-america>

Gasparini, L., & Lustig, A. L. (2011). The rise and fall of income inequality in Latin America. *Documentos de Trabajo del CEDLAS*, 118. Recuperado a partir de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/3691>

- Hartmann, M. (2000). Class-specific habitus and the social reproduction of the business elite in Germany and France. *The Sociological Review*, 48(2), 262-282. <https://doi.org/10.1111/1467-954X.00214>
- Harvey, W. S. (2011). Strategies for conducting elite interviews. *Qualitative Research*, 11(4), 431-441. <https://doi.org/10.1177/1468794111404329>
- Heemskerk, E. M., Fennema, M., & Carroll, W. K. (2016). The global corporate elite after the financial crisis: evidence from the transnational network of interlocking directorates. *Global Networks*, 16(1), 68-88. <https://doi.org/10.1111/glob.12098>
- Hellman, J. S., Jones, G., & Kaufmann, D. (2003). Seize the state, seize the day: state capture and influence in transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 31(4), 751-773. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2003.09.006>
- Higley, J., & Burton, M. (1998). Elite Settlements and the Taming of Politics. *Government and Opposition*, 33(1), 98-115. <https://doi.org/10.1111/j.1477-7053.1998.tb00785.x>
- Inglehart, R., & Norris, P. (2016). *Trump, Brexit, and the Rise of Populism: Economic Have-Nots and Cultural Backlash* (SSRN Scholarly Paper No. ID 2818659). Rochester, NY: Social Science Research Network. Recuperado a partir de <https://papers.ssrn.com/abstract=2818659>
- Juste, R. (2017). *Ibex 35. Una historia herética del poder en España*. Madrid: Capitán Swing.
- Kuznets, S. (1963). Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations: VIII. Distribution of Income by Size. *Economic Development and Cultural Change*, 11(2), 1-80.
- Latinobarómetro. (2015). Latinobarómetro Database. Recuperado 2 de mayo de 2016, a partir de <http://www.latinobarometro.org/>
- Levine, D. H., & Molina, J. E. (2007). La calidad de la democracia en América Latina: una visión comparada. *América latina hoy: Revista de ciencias sociales*, (45), 17-46.
- Lipset, S. M. (1959). Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *American Political Science Review*, 53(1), 69-105. <https://doi.org/10.2307/1951731>
- López, M. (2013). The state of poverty: Elite perceptions of the poor in Brazil and Uruguay. *International Sociology*, 28(3), 351-370. <https://doi.org/10.1177/0268580913484346>
- López-Calva, L. F., & Lustig, N. C. (2010). Explaining the Decline of Income Inequality: Technological Change, Educational Upgrading and Democracy. En L. F. López-Calva & N. C. Lustig (Eds.), *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* (Brookings Institution Press, pp. 1-24). Harrisonburg, VI: Brookings Institution Press.

- Marquis, C., Davis, G. F., & Glynn, M. A. (2013). Golfing Alone? Corporations, Elites, and Nonprofit Growth in 100 American Communities. *Organization Science*, 24(1), 39–57. <https://doi.org/10.1287/orsc.1110.0717>
- Marx, K., Engels, F., & Scaron, P. (1984). *El Capital: Crítica de la economía política. El proceso de circulación del capital. La reproducción y circulación del capital social global*. Siglo Veintiuno de España.
- Michels, R. (1915). *Political parties: A sociological study of the oligarchical tendencies of modern democracy*. New York: Hearst's International Library Company.
- Mills, C. W. (1956). *The Power Elite*. New York: Oxford University Press.
- Mizruchi, M. S. (1989). Similarity of Political Behavior Among Large American Corporations. *The American Journal of Sociology*, 95(2), 401-424.
- Mizruchi, M. S. (1992). *The structure of corporate political action: Interfirm relations and their consequences*. Cambridge: Harvard University Press.
- Mizruchi, M. S. (2013). *The Fracturing of the American Corporate Elite*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Mizruchi, M. S., & Stearns, L. B. (1994). A Longitudinal Study of Borrowing by Large American Corporations. *Administrative Science Quarterly*, 39, 118-140.
- Moore, B. (1993). *Social origins of dictatorship and democracy: Lord and peasant in the making of the modern world* (Vol. 268). Boston: Beacon Press.
- Mosca, G. (1939). *The Ruling Class*. New York: McGraw Hill.
- Murphy, J., & Willmott, H. (2015). The Rise of the 1%: An Organizational Explanation. En *Elites on Trial* (Vol. 43, pp. 25-53). Emerald Group Publishing Limited. Recuperado a partir de <http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/S0733-558X20150000043013>
- Murray, J. (2014). Evidence of a transnational capitalist class-for-itself: the determinants of PAC activity among foreign firms in the Global Fortune 500, 2000–2006. *Global Networks*, 14(2), 230-250. <https://doi.org/10.1111/glob.12037>
- OECD. (2015). Employees by business size - OECD Data. Recuperado 13 de marzo de 2017, a partir de <http://data.oecd.org/entrepreneur/employees-by-business-size.htm>
- Osorio Rauld, A. (2014). Hacia una sociología de las élites: Una revisión crítica del elitismo Clásico de Mosca, Pareto y Michels. *Repositorio Académico - Universidad de Chile*. Recuperado a partir de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/135443>
- Pareto, V. (1935). *The Mind and Society: A Treatise on General Sociology*. Nueva York: Harcourt Brace and Company.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press.

- Psacharopoulos, G., & Patrinos, H. A. (2004). Returns to investment in education: a further update. *Education Economics*, 12(2), 111-134.
<https://doi.org/10.1080/0964529042000239140>
- Quesada, G., Quesada, Ó., Jara, E., & Arias, A. (2013). *Estado de situación de las Pymes en Costa Rica 2013*. San José: Ministerio de Economía, Industria y Comercio.
- Reis, E. P., & Moore, M. (2005). *Elite Perceptions of Poverty and Inequality*. New York: Zed Books.
- Rey, A. (2015, noviembre 28). ¿Los proyectos colectivos también generan élites? Recuperado a partir de <http://bloginteligenciacolectiva.com/los-proyectos-colectivos-tambien-generan-elites/>
- Robles-Rivera, F. (2018). *Media Power and Elites in Central America*. Freie Universität Berlin, Berlin.
- Rodríguez, J. A. (2005). *Análisis Estructural y de Redes*. Madrid: CIS.
- Schoenman, R. (2014). *Networks and institutions in Europe's emerging markets*. Cambridge: Cambridge University Press. Recuperado a partir de [//catalog.hathitrust.org/Record/100171939](http://catalog.hathitrust.org/Record/100171939)
- Scott, J. (1990). *The Sociology of Elites: Volumes I, II, III*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Scott, J. (1991). *Social Network Analysis*. London: Sage.
- Segovia, A. (2002). *Transformación estructural y reforma económica en El Salvador: el funcionamiento económico de los noventa y sus efectos sobre el crecimiento, la pobreza y la distribución del ingreso*. San Salvador: F&G Editores.
- Segovia, A. (2005). *Integración real y grupos de poder económico en América Central: Implicaciones para el desarrollo y la democracia de la Región*. San José: Fundación Friedrich Ebert.
- SICE. (2016). SICE - the Organization of American States Foreign Trade Information System. Recuperado a partir de <http://www.sice.oas.org/>
- Stedman-Bryce, G. (2013). Effectiveness Review: Health for All: Towards Free Universal Health Care in Ghana. Oxfam. Recuperado a partir de <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/effectiveness-review-health-for-all-towards-free-universal-health-care-in-ghana-306376>
- Thomson Reuters. (2016). ISI Web of Knowledge. Recuperado a partir de <http://wokinfo.com/>
- Wasserman, S., & Faust, K. (2013). *Análisis de redes sociales. Métodos y aplicaciones*. CIS- Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Weber, M. (1998). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. (J. Navarro Pérez, Ed.). Madrid: Ediciones AKAL.

Windolf, P. (2009). Coordination and Control in Corporate Networks: United States and Germany in Comparison, 1896–1938. *European Sociological Review*, 25(4), 443-457. <https://doi.org/10.1093/esr/jcn059>

World Bank. (2016). World Bank Open Data. Recuperado a partir de <http://data.worldbank.org/>

Sobre trAndeS

trAndeS es un programa de postgrado estructurado con base en la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) que contribuye al desarrollo sostenible en la región andina a través de sus actividades de investigación y formación. Los socios del proyecto son Freie Universität Berlin y Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).

trAndeS está financiado por el Servicio de Intercambio Académico Alemán (Deutscher Akademischer Austauschdienst, DAAD), con fondos del Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, BMZ).

El objetivo de **trAndeS** es crear y promover conocimientos que puedan contribuir al logro de la Agenda 2030 de Naciones Unidas con sus 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en la región andina. En particular, el programa pretende identificar cómo las persistentes desigualdades sociales en la región presentan desafíos para alcanzar los ODS y cómo el progreso hacia estos objetivos pueda contribuir a la reducción de las desigualdades.

Más información en www.programa-trandes.net.

Instituciones ejecutivas de trAndeS



Berlín

Freie Universität Berlin
Instituto de Estudios Latinoamericanos
Boltzmannstr. 1
14195 Berlin
T: +49 30 838 53069
contacto@programa-trandes.net



Lima

Pontificia Universidad Católica del Perú
Departamento de Ciencias Sociales
Universitaria 1801
Lima 32, Peru
T: +51 1 626 2000 Ext. 5138
trandes@pucp.edu.pe

DAAD

Con el apoyo financiero del



Ministerio Federal de
Cooperación Económica
y Desarrollo