

La política de las empresas en Latinoamérica: investigando sus estructuras, preferencias e influencia

Ben Ross Schneider

*Massachusetts Institute of Technology,
Estados Unidos*

Sebastian Karcher¹

*Northwestern University,
Estados Unidos*

Resumen

Este artículo examina el estudio de la política de las empresas latinoamericanas, centrándose en tres áreas principales: la estructura de las empresas, las preferencias de las empresas y su poder en el proceso político. La estructura de las empresas en Latinoamérica es singular, con una proporción mayor de firmas pequeñas e informales, la presencia, en términos comparativos, de firmas grandes de menor tamaño y un rol dominante de las corporaciones multinacionales (CMN) y los grupos económicos. Sostenemos que estas estructuras se reflejan en las preferencias de las empresas. Las preferencias de las CMN dependen de su orientación estratégica, ya sea que inviertan en Latinoamérica con el fin de lograr el acceso a recursos, a nuevos mercados o para aumentar su productividad global. Los grupos empresariales con frecuencia son particularmente fuertes en las industrias no-competitivas —recursos, no-transables oligopólicas, etc.— y son altamente flexibles debido a la gerencia jerárquica y las grandes reservas de liquidez. Como resultado, están bien equipados para afrontar un ambiente empresarial rápidamente cambiante y estuvieron, para sorpresa de muchos observadores, propensos a no oponerse a las políticas externas de liberalización de los años 1990. Las firmas pequeñas tienen poca masa política, pero puesto que muchas de ellas son informales, no juegan un papel importante como una voz para la flexibilización, especialmente de los mercados laborales, como sucede en muchos países industrializados avanzados. Las grandes firmas tienen varias vías para influir en los procesos políticos en Latinoamérica. Los líderes empresariales están bien representados en los gobiernos y con frecuencia son incluidos en comités asesores, los cuales pueden jugar roles cruciales en la definición de políticas. La estructura formal de los sistemas políticos —sistemas presidenciales con representaciones proporcionales en los parlamentos— incrementa aun más el poder empresarial, en la medida en que los legisladores individuales con frecuencia son puestos en la mira para negociar acuerdos legislativos. Las costosas campañas políticas de la región, financiadas por

1. Correos electrónicos: Ben Ross Schneider: brs@mit.edu; Sebastian Karcher: karcher@u.northwestern.edu. Artículo recibido el 16 de octubre de 2011 y aprobado en su versión final el 20 de marzo de 2012. Este artículo fue publicado originalmente en inglés como un capítulo del libro de Peter Kingstone y Deborah Sheehan (2012), *Routledge Handbook of Latin American Politics*, Routledge, pp. 273-284. Los derechos de este artículo pertenecen a Taylor & Francis Group, LLC. La traducción estuvo a cargo de Aroma de la Cadena.

un pequeño grupo de grandes donantes, son una fuente adicional del poder empresarial en el proceso político. Mirando hacia adelante, sostenemos que muchas de estas características de las empresas latinoamericanas y de la política de las empresas es probable que sean bastante estables y, si hay algún cambio, será un incremento en intensidad.

Palabras clave: Latinoamérica; política de las empresas; poder de las empresas; grupos económicos; corporaciones multinacionales; pequeñas firmas; estado de la cuestión.

Business Politics in Latin America: Investigating Structures, Preferences, and Influence

Abstract

The article surveys the study of Latin American business politics, focusing on three main areas: The structure of business, the preferences of business, and its power in the political process. The structure of businesses in Latin America is distinct, with a larger share of small and informal firms, comparatively small large firms, and a dominant role of multinational corporations (MNCs) and economic groups. We argue that these structures are reflected in business preferences. MNCs' preferences depend on their strategic orientation, whether they invest in Latin America in order to gain access to resources, to new markets, or to enhance their global productivity. Business groups are often particularly strong in non-competitive industries – resources, oligopolistic non-tradables etc. – and are highly flexible due to hierarchical management and large cash reserves. As a result, they are well equipped to deal with a rapidly changing businesses environment and were, surprisingly to many observers, unlikely to oppose the external liberalization policies of the 1990s. Small firms have little political clout, but since many of them are informal, they do not play an important part as a voice for flexibilization, especially of labor markets, the way they do in many advanced industrialized countries. Large firms have various avenues to influence political processes in Latin America. Business leaders are well represented in governments and are often included in advisory councils which can play crucial roles in affecting policy. The formal structure of political systems – Presidential systems with proportional representation in parliaments – further enhance the power of business, as individual legislators are often targeted for legislative deal-making. The region's expensive political campaigns, funded by a small number of large donors, are yet another source for business power of the political process. Looking ahead, we argue that many of these features of Latin American businesses and business politics are likely to be quite stable and if anything increase in intensity.

Keywords: Latin America; business politics; business power; economic groups; multinational corporations; small firms; literature review.

1. INTRODUCCIÓN²

En un banquete realizado en 1994 con la asistencia de treinta de los hombres de negocios más ricos de México, el presidente saliente Carlos Salinas les pidió a cada uno de ellos una contribución de veinticinco millones de dólares para elegir a dedo a su sucesor. Algunos asistentes se sintieron escandalizados, mientras otros pensaron que la suma era muy baja, tomando en cuenta cuánto dinero habían hecho durante el mandato de Salinas; no obstante, colectivamente contribuyeron con cientos de millones de dólares (Oppenheimer 1998: 83-88). Casi dos décadas después, muchos de estos comensales estaban todavía disfrutando y ampliando las favorables regulaciones. Un monopolio de telefonía fija para Telmex, por ejemplo, ayudó a su dueño, Carlos Slim, a expandirse en el extranjero y a que ascienda hasta la cima de la lista Forbes de la gente más rica del mundo. En el caso de la televisión, Televisa intentó apuntalar su posición privilegiada en los mercados de medios de comunicaciones. El año 2006, el Congreso aprobó, con escaso debate, la que llegó a ser conocida como «la ley Televisa» que restringía el ingreso de potenciales competidores (Elizondo 2009). Si bien los montos y padrinzagos pueden ser menos escandalosos, es común encontrar historias similares en toda Latinoamérica. Las empresas invierten fuertemente en política y ameritan un esfuerzo de investigación comparable para comprender los impactos de tal inversión.

El estudio de la política de las empresas en Latinoamérica, especialmente el realizado por académicos basados en los Estados Unidos, con frecuencia se ha dado por oleadas de interés. Algunas corresponden al surgimiento de teorías generales donde las empresas eran centrales, empezando con el paradigma pluralista de la década de 1960. Otra oleada se dio tras el auge de las teorías del corporativismo y la dependencia durante la década de 1970³. Y las teorías de acción colectiva y la búsqueda de renta de Mancur Olson inspiraron una serie de estudios después de la década de 1990 (Frieden 1991: 236-268; Schamis 1999). Sin embargo, estas oleadas inspiradas en teorías disminuyeron durante la década de 2000 y los nuevos debates acerca de la teoría de los recursos del poder, las alianzas interclasistas y las variedades del capitalismo en los países desarrollados encontraron poco eco en la investigación acerca de la política de las empresas en Latinoamérica. Adicionalmente, otras oleadas de investigación se dieron tras los giros sísmicos en los regímenes o en las estrategias de desarrollo durante las décadas de 1980 y 1990⁴.

A pesar de estas oleadas, la investigación acerca de la política de las empresas se caracteriza en primer lugar por su gran escasez. Más allá de esta, tal tipo de investigación padece

2. Estamos agradecidos a Diego Finchelstein y David Steinberg por sus comentarios a versiones previas de este artículo y a Joyce Lawrence por el apoyo en la investigación.

3. Ver, por ejemplo, Malloy (1977) y Evans (1979).

4. Ver, por ejemplo, Bartell y Payne (1995), Kingstone (1999), Etchemendy (2011) y Silva (1996).

de algunos sesgos y puntos ciegos. La superación de estas limitaciones requiere de varios cambios en el foco de atención. Para empezar, las consecuencias políticas de la peculiar estructura económica de las empresas en la región –la ubicuidad de grupos de negocios diversificados y los grandes sectores informales, así como las posiciones estratégicas de las corporaciones multinacionales (CMN)– merecen una atención más cuidadosa. A la luz de esta heterogeneidad, la investigación académica debe también problematizar y examinar empíricamente las fuentes de las preferencias de las empresas, antes que asumirlas o deducirlas. Por último, la investigación se podría beneficiar del análisis más comparativo tanto dentro de Latinoamérica como con países de fuera de la región, desarrollados y en desarrollo, para especificar de mejor manera lo que es peculiar acerca de la política de las empresas en Latinoamérica.

La visión de conjunto que aquí se presenta está estructurada en tres partes, las cuales –siguiendo sin excesivo rigor la famosa máxima de Laswell– ofrecen respuestas a las preguntas de **quién** es «empresa» en Latinoamérica (sección 2), **qué** es lo que quiere (sección 3), y **cómo** consigue lo que quiere (sección 4).

2. LA ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS

Un primer paso en el análisis de las empresas en Latinoamérica es reconocer cuán diferentes son de las corporaciones estándar, especializadas, manejadas profesionalmente, de accionariado difundido (*publicly owned corporations*), usuales en los Estados Unidos y otros países desarrollados. Estas diferencias son importantes, tal como analizaremos más adelante, para comprender las preferencias de las empresas y las formas en las que se involucran en la política. Sobresalen cinco rasgos distintivos: el tamaño pequeño de las firmas, la organización de las grandes firmas en grupos empresariales diversificados, la prevalencia del control familiar, la propiedad extranjera de las corporaciones multinacionales (CMN) y, recientemente, la expansión hacia afuera de las corporaciones multinacionales emergentes (CMNE).

La participación de las firmas pequeñas en Latinoamérica es alta y las grandes firmas son significativamente menores que sus contrapartes en otras regiones. La mayoría de las empresas en Latinoamérica son muy pequeñas. Mientras que en los Estados Unidos alrededor del 30% de la fuerza laboral del sector privado está empleada en firmas con menos de diez trabajadores, en todas las economías latinoamericanas, con la excepción de la chilena, más del 50% de la fuerza laboral privada se encuentra en firmas con menos de cinco trabajadores, las cuales con frecuencia son informales (Cedlas y World Bank 2010). No solo existen más firmas pequeñas, sino que las grandes firmas latinoamericanas son más pequeñas que en otros lugares: la firma grande promedio en Latinoamérica «es alrededor de

la mitad del tamaño de la firma grande promedio en el resto del mundo, ya sea en desarrollo o desarrollado» (Herrera y Lora 2005: 1012). Si bien pequeñas para los estándares internacionales, las grandes firmas son todavía gigantes en sus economías domésticas.

La mayor parte de las grandes firmas domésticas pertenecen a un pequeño número de grupos empresariales diversificados –grandes conglomerados de subsidiarias organizados jerárquicamente y usualmente de propiedad familiar en campos múltiples, con frecuencia no relacionados–. Contrariamente a las teorías convencionales acerca de la firma, las subsidiarias de diversos grupos empresariales –conocidos también como **grupos económicos** o, simplemente, **grupos**– con frecuencia no están integradas vertical u horizontalmente, sino más bien dispersas a través de múltiples sectores, frecuentemente con pocas sinergias de mercado o tecnológicas (Peres 1998; Colpan y otros 2010; Schneider 2009: 558).

Prevalece la propiedad y el manejo familiar, incluso en las firmas domésticas más grandes, siguiendo un patrón común al de los países en desarrollo pero distinto al de los países más desarrollados (La Porta y otros 1999; Durand 1996). La mayor parte de las firmas privadas domésticas son de propiedad de familias y están controladas por estas, pocas están listadas públicamente en las bolsas de valores locales y la propiedad habitualmente pasa de generación a generación. Incluso si los grandes grupos económicos listan algunas de sus subsidiarias, mantienen el control principal mediante la mayoría de acciones con derecho a voto, sociedades de inversiones y estructuras corporativas piramidales. Más allá de estos vínculos jerárquicos de propiedad, las redes entrelazan a enormes grupos económicos a través de los directorios corporativos, donde los miembros de algunos grupos se sientan en los directorios de uno o de varios otros grupos económicos (Valdés 1998). Sergio Lazzarini tiene el análisis más enriquecedor de lo que él denomina capitalismo relacional en el Brasil (2010). Además de las redes a través de los directorios empresariales (y agencias gubernamentales), Lazzarini documenta también una nueva tendencia en el Brasil donde los grupos económicos se involucran en acuerdos de riesgos compartidos y juntan bloques de tenencia de acciones para controlar a otros grupos. Esta suerte de colaboración intergrupual es rara en otras economías dominadas por grupos económicos.

Las CMN juegan un rol crucial en las economías latinoamericanas, aunque su tipo y escala varía a través de los países, con las CMN en pos de más eficiencia ubicadas en países más cercanos a los Estados Unidos y aquellas en pos de más mercados y recursos ubicándose más al sur. En oposición a buena parte de Asia, donde los Estados desarrollistas restringieron el ingreso, las CMN jugaron un rol crucial en el desarrollo latinoamericano durante el siglo XX y elevaron su presencia después de la década de 1990 (Schvarzer 1996; Amsden 2009). Las CMN en Latinoamérica son actores predominantes en sectores centrales de la economía tales como finanzas, telecomunicaciones, manufactura de alta tecnología y

recursos naturales (ECLAC 2008: 74). En la mayor parte de países, entre un tercio y la mitad de las grandes firmas son extranjeras. El *stock* acumulado de inversión extranjera directa (IED) hacia adentro varía desde el 12% del PIB en el caso de Venezuela, hasta el 75% del PIB en Chile, estando la mayoría de los países agrupados en torno al 30%, un nivel mucho más alto que el de la mayoría de países asiáticos⁵. Más aun, los Estados desarrollistas asiáticos han tenido más éxito en dirigir la IED hacia sectores deseados y en negociar la transferencia de más tecnología.

Las CMNE y la inversión extranjera hacia afuera son las principales nuevas características de las empresas en Latinoamérica. Muchas grandes firmas domésticas empezaron a invertir en el extranjero durante la década de 2000, especialmente en otros países de Latinoamérica (de ahí las etiquetas iniciales de multilatinas o translatinas). Las más grandes de tales CMNE –y las únicas que han logrado ingresar a la lista Fortune 500 de las más grandes corporaciones mundiales– provienen de las más grandes economías, Brasil y México. La mayor parte de las cincuenta empresas latinoamericanas más globalizadas son de México (doce) y del Brasil (diecinueve), países que son seguidos por Chile (ocho) y la Argentina (cinco) (Casanova 2009: 165f). Las estrategias de inversión de estas CMNE usualmente han tenido el fin de buscar mercados, expandiéndose primero a otros países latinoamericanos y luego más allá (Chudnovsky y otros 1999: 356). Las multilatinas están activas en un conjunto de sectores tales como minería (Vale, Brasil), alimentos (JBS, Brasil), acero (Techint, Argentina), cemento (Cemex, México), telecomunicaciones (América Móvil –Grupo Carso–, México) o servicios como las aerolíneas LAN (Chile) y el Banco Itaú (Brasil). No obstante, a diferencia de las CMNE de otros países en desarrollo, las multilatinas están fuertemente concentradas en *commodities* y servicios regulados. En términos comparativos, esta internacionalización es todavía nueva y relativamente limitada. El *stock* de IED hacia afuera está alrededor o por debajo del 10% del PIB en la mayoría de países latinoamericanos (25% en el caso de Chile), en comparación con el 40 a 60% de los países más desarrollados. Sin embargo, tanto en términos económicos como políticos, es probable que aumente la importancia de las multilatinas.

A pesar de la percepción convencional acerca de que la trayectoria de desarrollo de un país y sus perspectivas dependen fuertemente de sus firmas líderes, se ha realizado muy poca investigación acerca del desarrollo liderado por las empresas en Latinoamérica (Chandler y otros 1997; Amsden 2009). Cierta evidencia sugiere que las características distintivas de las empresas contribuyen a los problemas de productividad rezagada y baja inversión en Latinoamérica. Las firmas informales pequeñas, por ejemplo, carecen de escala, financia-

5. Otros países del sudeste asiático tienen niveles de IED comparables a los de Latinoamérica y los *stocks* de IED en Europa del Este son significativamente mayores (cf. UNCTAD 2010).

ción y tecnología para jugar un rol como motores del empleo y el crecimiento, tal como hacen en muchos países desarrollados. Las grandes firmas no explotan al máximo su potencial en tamaño y productividad debido a las limitaciones en los mercados de capital y en infraestructura (Pagés 2010). Los grupos económicos y las CMN, que representan a muchos de los grandes actores en el sector empresarial, invierten poco en investigación y desarrollo (con la excepción parcial del Brasil) (Schneider 2009; ECLAC 2005: 17). Si bien estos temas son cruciales para las perspectivas económicas de Latinoamérica, el foco de atención de este capítulo está en las consecuencias políticas de la estructura empresarial en la región, de las que nos ocupamos en las secciones siguientes.

3. PREFERENCIAS EMPRESARIALES

Una amplia literatura deriva los intereses empresariales directamente de la especificidad de sus activos y de sus mercados de productos. Este punto de vista es elaborado con más claridad en la obra de Frieden y es el enfoque predominante en los estudios cuantitativos (1991). En este enfoque sectorial, las firmas más intensivas en capital y con mayor especificidad de activos en mercados internacionales más competitivos tendrán fuertes preferencias por las políticas arancelarias, las tasas de cambio favorables y otras políticas de respaldo. El principal atractivo del enfoque sectorial es su parsimonia en la especificación de hipótesis en forma deductiva y en la medición de la distribución de los intereses empresariales a través de los países.

Su mayor inconveniente es que a veces las hipótesis son erradas. En particular, el proceso de reforma orientado al mercado de la década de 1990 le asestó un golpe a esta perspectiva sectorial simple. Muchos investigadores y defensores de la reforma esperaron inicialmente que las empresas arraigadamente protegidas se movilizaran para bloquear tales reformas. Las firmas en los sectores transables debieron haberse opuesto a las reformas que las expondrían a la competencia internacional. Sin embargo, al final, no se movilizó una oposición significativa (incitando a Moisés Naim, un ex ministro a cargo de la reforma de comercio, a titular su libro *Tigres de papel*) y muchas empresas se aliaron activamente con los reformadores liberalizadores (Naim 1993; Kingstone 1999). Es claro, las preferencias de las empresas eran más complejas y más heterogéneas a través de un conjunto de divisiones. Esta sección profundiza en las fuentes más importantes de esta complejidad.

Hace décadas, Peter Evans y otros generaron interés acerca de las preferencias características de las CMN, que a veces se alinean con las empresas locales, pero también pueden entrar en conflicto con ellas. Las razones por las que las CMN invierten en Latinoamérica son diversas y, consecuentemente, también sus preferencias. Podemos distinguir entre tres tipos principales de IED en Latinoamérica: búsqueda de recursos, búsqueda de eficiencia o

inversión en búsqueda de mercados (Dunning 1993; Egan 2010)⁶. Las CMN en búsqueda de recursos, mayormente compañías mineras y petroleras, valoran los derechos de propiedad seguros y las relaciones laborales armoniosas, pero se preocupan menos acerca de los costos o calificaciones laborales y de muchas macropolíticas generales (tales como las políticas fiscales, monetarias y de tasa de cambio). Las CMN en búsqueda de eficiencia invierten porque el país destino ofrece condiciones atractivas para la manufactura, especialmente bajos costos laborales. Dado que sus decisiones de inversión dependen de un conjunto de factores, ellas están más preocupadas por la política local en la medida que un rango mucho más amplio de factores estructurales (infraestructura y educación) y de política (regulación laboral, tributación, tasas de cambio, restricciones comerciales) son cruciales para la incorporación efectiva de las operaciones de manufactura local en las redes de producción globales. Finalmente, las CMN en búsqueda de mercados invierten con el fin de lograr acceso a nuevos mercados y son menos sensibles a las políticas comerciales y de tasa de cambio y otros asuntos relativos a la producción, pero están más interesadas en las políticas que afectan a la demanda local (por ejemplo, una política fiscal y monetaria expansiva) y en las regulaciones en su sector.

Las preferencias de los grandes grupos económicos tienen su origen en las ventajas competitivas que se derivan de su tamaño y su diversificación, así como de los sectores en los que ellos están activos. Los grupos económicos diversificados pueden, simultáneamente, importar, exportar y producir para los mercados domésticos protegidos, lo que complica sus preferencias relativas a la protección comercial y las tasas de cambio. Si bien están presentes en un conjunto de sectores, con frecuencia mantienen activos claves donde tienen ventajas inherentes en los mercados internacionales (recursos naturales) o donde están blindados frente a la competencia internacional (como en los bienes no-transables). Los grupos económicos con frecuencia tienen algunas subsidiarias en sectores oligopólicos, o favorablemente regulados, que les ofrecen un flujo de liquidez confiable (el cemento es un ejemplo común). Muy pocos grupos tienen la mayor parte de sus activos en actividades de manufactura altamente competitivas. Otra fuente de ventaja competitiva proviene de la capacidad de los grupos económicos de movilizar capital tanto desde sus muchas subsidiarias como desde los mercados financieros nacionales y, más recientemente, internacionales.

Una ventaja final de los grupos económicos radica en su flexibilidad y velocidad. Los grupos económicos son flexibles externamente en su capacidad de comprar y vender rápidamente

6. Un cuarto tipo de IED es la búsqueda de activos estratégicos. Esto con frecuencia significa el establecimiento o adquisición de instalaciones para investigación y desarrollo (I & D), lo que ha sido muy raro en Latinoamérica, con la excepción del reciente establecimiento de operaciones de este tipo en el Brasil por firmas como IBM, Monsanto y GE (cf. de Negri y otros 2009). Los intereses centrales para estas CMN estarían en los grandes grupos de ingenieros y científicos, así como en las bajas restricciones para el traslado de expertos y equipamiento.

sus subsidiarias porque tienen acceso a suficiente liquidez y debido a que el control gerencial está altamente centralizado (Goldstein 2007). Y tienen flexibilidad interna porque los niveles de calificación son en promedio bajos y los trabajadores son fácilmente sustituibles. Este conjunto de ventajas competitivas ayuda a explicar la sorprendente ausencia de oposición a la liberalización del comercio y, en general, a la reforma orientada al mercado durante la década de 1990. En todo caso, los grupos económicos son idóneos para adaptarse a cambios abruptos en la estrategia general de desarrollo. Además, los programas de privatización permitieron el acceso precisamente a los tipos de oportunidades que ellos necesitaban a medida que dejaban la manufactura (Etchemendy 2011).

Los grupos económicos tienen fuertes intereses en mantener el entorno regulatorio que les da ventajas competitivas sobre las empresas locales recién creadas y las potenciales CMN competidoras. Además, comparten un interés permanente con relación a los reguladores antimonopolio débiles y pasivos, en gran medida porque muchos de estos grupos tienen poder de mercado en algunos segmentos de sus operaciones, lo que les permite generar el flujo de liquidez estable requerido para expandir y sostener otras firmas del grupo. Telmex es el ejemplo más visible y notorio de esto. Su monopolio de la telefonía fija en México cobra una de las tarifas más altas en Latinoamérica (World Bank 2007) y, en esencia, los consumidores mexicanos ayudaron a financiar la agresiva expansión del Grupo Carso en los mercados de telecomunicaciones a través de toda Latinoamérica. Otro ejemplo regulatorio en los mercados de valores son las acciones sin derecho a voto que permiten a los grupos económicos controlar grandes activos corporativos con relativamente pequeños montos de inversión en acciones ordinarias. En la medida en que los grupos económicos dependen de tales mecanismos de exclusión para su gobernanza, ellos se oponen a muchas reformas en las regulaciones del mercado local de valores.

Un análisis más cercano de los procesos de producción puede ayudar a entender las preferencias de las firmas. La literatura sobre las variedades del capitalismo sostiene que las empresas en las economías de mercado coordinadas de la Europa continental perciben favorablemente la política social y la legislación que protege el empleo porque contribuyen a garantizar las calificaciones específicas de las empresas y las industrias de las que dependen las principales firmas (Hall y Soskice 2001). Por el contrario, pocas firmas latinoamericanas dependen de una mano de obra altamente calificada. Al mismo tiempo, los niveles generales de educación en la región son bajos. La consecuencia es la trampa de una baja calificación, donde las firmas no crean puestos de trabajo que requieren altas calificaciones porque no pueden encontrar trabajadores calificados y los trabajadores no invierten en la adquisición de calificaciones porque no pueden encontrar puestos de trabajo que demanden altas calificaciones (Schneider y Soskice 2009). Más aun, en la medida en que las calificaciones específicas juegan un rol menor en las estrategias de producción, las firmas muestran muy

poco interés en impulsar patrones de trabajo estable o relaciones cooperativas con los obreros. Como un giro adicional, algo que distingue a Latinoamérica de los países industrializados más avanzados, ha enmudecido la presión empresarial para la reforma de los códigos laborales estrictos de la región, ello se debe en parte a que las firmas, especialmente cuando son pequeñas, pueden apelar al empleo informal para eludir las regulaciones⁷. Estas microperspectivas ayudan a explicar la ausencia de fuertes preferencias y de movilización de parte de las empresas para reformar la educación y la regulación laboral.

Las firmas pequeñas en Latinoamérica tienen muy poco en términos de organizaciones formales y una débil voz en los debates sobre políticas. No obstante, dado su número total y su importancia para el empleo agregado, vale la pena considerar sus preferencias y la forma en la que difieren de las grandes firmas. Al igual que sus contrapartes en los países desarrollados, ellas se quejan acerca de su falta de acceso a los recursos financieros. Pero a diferencia de los países industrializados avanzados, las firmas pequeñas se preocupan menos acerca de las regulaciones, incluida la legislación laboral, que las firmas grandes. Donde la exigencia de las regulaciones es débil, esto les brinda a las firmas pequeñas una ventaja comparativa debido a que ellas no pagan los costos regulatorios asumidos por sus competidores más grandes (Pagés y otros 2009).

En suma, las preferencias empresariales se dividen a lo largo de múltiples divisiones de tamaño, propiedad (CMN versus grupos económicos versus firmas individuales), sectores, vínculos con la economía internacional y estrategias. Dada esta heterogeneidad, no sorprende que sea difícil hallar burguesías nacionales coherentes o lo que Kohli denomina «Estados capitalistas-cohesivos» (Kohli 2004). Sin embargo, los desperdigados grupos y redes económicos, o el capitalismo relacional, entretejen algunas de estas firmas dispersas y ofrecen algunos medios para re-agregar y reconciliar preferencias divergentes. La siguiente sección analiza cómo es que estas preferencias consiguen articularse en la política.

4. EL PODER EMPRESARIAL

Esta sección analiza cuatro canales principales, y parcialmente superpuestos, del poder empresarial: 1) la consulta institucionalizada en el proceso de elaboración de políticas, con frecuencia a través de asociaciones empresariales; 2) el cabildeo ante el Congreso y el

7. Tal como señala Friel, las firmas individuales, como Arcor de la Argentina, sí persiguen estrategias de altas calificaciones e internalizan las estructuras institucionales necesarias (2011). Para un gran conjunto de firmas, Brambilla y otros muestran que el perfil de calificaciones de las firmas latinoamericanas difiere drásticamente dependiendo de su sector (2010). Ambos hallazgos sugerirían que existe un potencial para alineaciones políticas más complejas basadas en la demanda de calificaciones.

ejecutivo; 3) la financiación de campañas; y 4) el poder estructural como consecuencia de la movilidad internacional de la inversión y el capital.

A través de toda Latinoamérica, los gobiernos han creado miles de consejos consultivos o foros pensados para congregar a los diseñadores de políticas y a los representantes de las empresas con el fin de discutir de todo, desde asuntos sectoriales limitados hasta amplias estrategias de desarrollo⁸. Muchos consejos tienen escaso impacto, pero algunos decididamente dan forma a los insumos empresariales para la definición de políticas, especialmente donde las organizaciones empresariales son fuertes. Por ejemplo, en las negociaciones sobre el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLCN), el gobierno mexicano creó foros que incorporaron a las asociaciones de grandes empresas pero que excluyeron de manera efectiva a las firmas pequeñas (Thacker 2000; Shadlen 2004). Más recientemente, Tasha Fairfield muestra cómo las empresas chilenas, que cuentan con una sólida organización nacional y con mecanismos institucionalizados de consulta, ofrecieron una oposición unificada y efectiva ante los aumentos en la tributación corporativa, mientras que su contraparte menos organizada en la Argentina fue poco capaz de bloquear los aumentos tributarios (2010).

Las grandes empresas usualmente tienen también contactos directos para cabildear ante funcionarios gubernamentales de alto nivel. Con la transición a la democracia, los contactos empresariales con legisladores pasaron a ser más frecuentes, a través de lo que Eli Diniz y Renato Boschi denominan una «americanización» de la política de las empresas en el Brasil, aunque las prácticas de cabildeo todavía se desarrollan y se encuentran en gran medida no-reguladas (2004). Varios rasgos de los sistemas políticos latinoamericanos permiten el acceso al cabildeo, especialmente para las grandes empresas. Las burocracias latinoamericanas son porosas y los principales cargos son ocupados en base a nombramientos políticos. En ocasiones, las personas designadas para los principales cargos económicos (y que a veces son ex empleados de las empresas) son sugeridas o vetadas por los grupos económicos y la mayoría de nombramientos son regularmente consultados con ellos (Schneider 2004); además, en muchos casos, los presidentes designan directamente a personas del mundo empresarial para que formen parte del gabinete (como es frecuente en los Estados Unidos pero inusual en otros países desarrollados). Incluso países como Chile y México, donde es históricamente inusual que se designe ministros provenientes del mundo de las empresas, durante gobiernos recientes han experimentado una presencia importante de gente de empresas. Alrededor del 15% de los ministros en el gobierno de Felipe Calderón en México –que gobierna desde

8. Los CDES durante el gobierno de Lula son un buen ejemplo de esto último (Doctor 2007). Véase también Fraile (2010) para un análisis más comparativo de los beneficios de la negociación tripartita para facilitar la reforma orientada al mercado.

2006– y la mitad de los ministros del gobierno de Sebastián Piñera en Chile –que gobierna desde 2010– tienen antecedentes empresariales.

La particular combinación de sistemas presidenciales mayoritarios con legislativos elegidos mediante representaciones proporcionales (RP), frecuentes en Latinoamérica pero inusuales en otros lugares, crea incentivos institucionales para que los partidos y los legisladores respondan ante el cabildeo de grupos organizados, debilitando al mismo tiempo la presidencia mediante la generación de sistemas partidarios fragmentados en los que los partidos de los presidentes rara vez cuentan con mayorías legislativas. Dado que en un sistema de RP multipartidario los partidos prestan menos atención al elector promedio que el presidente, ellos pueden ser más fácilmente puestos en la mira y persuadidos por el cabildeo⁹. Dicho de otro modo, en un sistema partidario fragmentado, algunos partidos tendrán incentivos para estar dispuestos a prestar atención al cabildeo empresarial. Más aun, los sistemas electorales centrados en los candidatos, como en el caso de las listas de RP abiertas, fragmentan todavía más al legislativo y ofrecen oportunidades para que las firmas individuales o pequeños grupos de firmas forjen vínculos estrechos con legisladores específicos, en parte mediante contribuciones dirigidas a las campañas. Si bien esta dinámica electoral y partidaria hace que los legislativos estén más propensos a las presiones de las empresas, las negociaciones presidenciales para lograr que el Congreso apruebe las propuestas del gobierno hacen que el ejecutivo sea más permeable a los legisladores y a los partidos ya sea mediante tratos ad hoc o en términos regulares cuando los presidentes nombran a representantes de las coaliciones congresales en cargos del gabinete o del ejecutivo. A pesar de que las estructuras de incentivos en estos sistemas presidenciales con legislaturas de RP son bastante simples, la documentación empírica acerca de su funcionamiento interno es escasa, en parte debido a que a los partidos abiertamente proempresa no les ha ido bien (salvo en México y Chile), de modo que tanto ellos como los políticos en general tienen razones para restarle importancia a sus vínculos con la empresa.

Los sistemas de financiamiento de campañas y partidos en la región les brindan a las empresas otro importante canal para influir en la definición de políticas. Los requisitos de declaración de información, incluso cuando existen, son débilmente exigidos, ocasionando escasez de información de calidad. Esto es algo paradójico, dado que las campañas electorales latinoamericanas son muy costosas y a veces más caras en términos per cápita que en los Estados Unidos. La mayoría de los gobiernos tratan de limitar la magnitud de la financiación privada, ya sea ofreciendo fondos públicos, ya sea otorgando libre acceso a los medios de comunicación o restringiendo algunos tipos de contribuciones (de contratistas, extranjeros y/o corporaciones). No obstante, en su amplia revisión del financiamiento

9. Para un análisis de esta lógica en los sistemas europeos de RP, véase Iversen y Soskice (2009).

de campañas en la región, Griner y Zovatto encuentran que la financiación privada es la fuente predominante de los fondos de campaña en los países latinoamericanos y que la recaudación de fondos tiene lugar «entre un grupo muy pequeño de importantes empresarios» (2005: 46). La investigación es escasa pero sugiere principalmente que las contribuciones son cruciales tanto para lograr resultados positivos en las elecciones como para influir en la definición de políticas. En el Brasil, por ejemplo, las contribuciones a las campañas son cruciales para las perspectivas electorales de los candidatos, quienes, a su vez, asignan obras públicas («chanchos») –en gran medida proyectos de construcción que benefician directamente a las empresas constructoras y otras– para maximizar las contribuciones (Samuels 2002)¹⁰.

En una dimensión estructural menos directa, más difusa, la creciente movilidad del capital desde la década de 1970 hizo que las amenazas de salida de capitales fueran más creíbles y que, en consecuencia, se reforzara el poder empresarial. Varios estudios comparativos sostienen que la movilidad del capital incrementa la posibilidad de una transición a una democracia estable, especialmente en las sociedades más desiguales¹¹. Dada la credibilidad de la opción de la salida de capitales, prosigue el argumento, se reduce la amenaza de una política izquierdista fuertemente redistributiva y, de este modo, la democracia pasa a ser aceptable para las empresas y los acaudalados. El efecto del poder estructural podría ser mejor apreciado en su ausencia. Los gobiernos menos limitados por los mercados crediticios internacionales –debido al no-pago (Argentina) o a las rentas de las materias primas (Venezuela, Bolivia y Ecuador)– han suprimido un conjunto de derechos de propiedad.

En conjunto, sin embargo, este poder estructural es el menos visible y el más difícil de documentar. Entenderlo requiere prestar atención a las preferencias del inversionista y el acreedor –con frecuencia bastante variables entre diferentes tipos de inversionistas– y a la investigación empírica sobre cómo los diseñadores de políticas reducen el rango de opciones aceptables de políticas en un esfuerzo por anticipar las reacciones de los inversionistas (Mosley 2004; Fairfield 2010). La reciente expansión de los grupos económicos domésticos en el exterior incrementó ampliamente el tamaño de algunas firmas y, por lo tanto, sus presupuestos totales de inversión, todo lo cual aumenta su capacidad de movilización política y el interés de los políticos y los funcionarios del gobierno por escuchar sus planes y puntos de vista. Más allá del tamaño total, la internacionalización de los presupuestos de inversión de las nuevas CMNE les da a los grupos económicos –lo mismo que a las CMN tradicionales– una nueva, incluso más creíble, amenaza de salida de capitales.

10. En este aspecto, el Partido de los Trabajadores (PT) ha sido generoso retribuyendo a los contribuyentes (Boas y otros 2011).

11. Ver, por ejemplo, Boix (2003).

Un factor final para analizar el ejercicio del poder empresarial es el impacto de las familias en la política de las empresas. Una pregunta fundamental, todavía no suficientemente investigada, es qué diferencias se producen cuando un cabildeador o contribuyente a una campaña es miembro de una familia que controla un grupo económico o cuando lo hace un funcionario asalariado de una firma grande. Como mínimo, los políticos y los diseñadores de políticas saben que las familias tienen una mayor capacidad para sostener relaciones de largo plazo (juegos reiterados) y amplias redes para monitorear el comportamiento de los políticos. Además, es posible que las preferencias familiares sobre las políticas sean más intensas dado que las fortunas familiares están inextricablemente vinculadas a las empresas familiares (mientras que los funcionarios asalariados pueden cambiarse de firma). Si bien muchas grandes firmas familiares se están expandiendo en el exterior, las posibilidades de salida de capitales generalmente son menos atractivas, de modo que es posible que las empresas familiares inviertan más en conseguir una voz política.

Cuando un pequeño número de actores empresariales controlan esencialmente –o tienen poder de veto sobre– partes del gobierno, un término apropiado es el de «captura del Estado». En décadas recientes, los casos de captura han sido documentados en Chile en la década de 1970, la Argentina a inicios de la década de 1990 y más recientemente en México durante la década de 2000 (Silva 1996; Schamis 1999; Etchemendy 2011; Walton y Levi 2009; Elizondo 2011). La discusión de la captura del Estado en México es reveladora en varios sentidos. Para empezar, la investigación ha sido encabezada irónicamente por el Banco Mundial, donde los economistas han estado rompiéndose la cabeza acerca del pobre desempeño económico de México a pesar de su sólido historial de reformas de mercado durante la década de 1990. Además, la experiencia mexicana permite observar la captura del Estado en un escenario democrático, mientras que los episodios anteriores de captura estuvieron generalmente asociados con gobiernos más autoritarios o fuertemente centralizados. En trabajos centrados en periodos anteriores en la Argentina, Schvarzer y más recientemente Castellani describen cómo es que la estrecha relación entre gobiernos y grandes empresas en la Argentina creó un «complejo económico Estado-empresa» con un conjunto de grandes empresas que extraían cuasi-rentas de su estrecha relación con el Estado (Schvarzer 1996; Castellani 2009). Castellani traza la persistencia de este complejo a través de varios cambios de régimen y giros en la política económica argentina entre 1966 y 1989 y enfatiza la importancia de la historia para entender las relaciones entre empresa y Estado en Latinoamérica. No obstante, muy pocos trabajos contemporáneos acerca de las empresas en esta región abordan el período predemocratización¹².

12. Este punto ciego no se limita a los politólogos. Los historiadores lamentan la virtual ausencia de la historia de las empresas en la historiografía de Latinoamérica (cf. Dávila y Miller 1999; Brennan y Rougier 2009).

La captura del Estado es a veces seguida por una repercusión negativa. Los grupos económicos previamente favorecidos fueron excluidos en gran medida del diseño de políticas en Chile durante la década de 1980 y, en menor medida, en la Argentina de fines de la década de 1990, con la consecuencia de que muchos de los grupos económicos principales colapsaron, se vendieron o se fueron del país. Tales cambios abruptos en las fortunas políticas de las empresas muestran que la captura del Estado puede ser fugaz y son un argumento en contra de una perspectiva de atrincheramiento estricto o de capitalismo de compinches donde las empresas dominantes mantienen sus fortunas económicas a través de la permanente influencia política. Por lo general, el alto volumen de negocios entre los principales grupos económicos latinoamericanos contradice también al argumento de atrincheramiento.

En general, sin embargo, con la excepción parcial de algunos de los gobiernos populistas de izquierda, los sistemas políticos latinoamericanos han evolucionado hacia entornos amigables y complacientes para las grandes empresas, ofreciendo múltiples posibilidades para que las empresas tengan una influencia efectiva. Algunas características, tales como los nombramientos de funcionarios de empresas en puestos ministeriales, pueden cambiar radicalmente entre un gobierno y el siguiente, pero la mayoría de las otras dimensiones –desde el poder estructural, pasando por los legislativos de RP, hasta la creciente demanda para recursos de campaña– son más perdurables y favorables para las grandes empresas.

5. CONCLUSIONES

¿Por qué el estudio de la economía política de las empresas está tan subdesarrollado? Existe un conjunto de impedimentos institucionales y profesionales que van desde una tendencia entre los científicos sociales a favorecer la investigación en los grupos menos favorecidos, pasando por la relativa falta de interés en los economistas (y consiguientemente en las agencias financieras multilaterales) de estudiar a las firmas, hasta la relativamente débil tradición de investigación en las escuelas de negocios de la región. En general, también hemos señalado en varios momentos la falta de información confiable. En la ciencia política, el estudio de las empresas en Latinoamérica podría también sufrir de un sesgo hacia los métodos cuantitativos. La mayoría de áreas de influencia de las empresas carecen de indicadores fácilmente mensurables y, por ello, no atraen mucho la atención de académicos orientados a los estudios cuantitativos. El financiamiento de las campañas es, en parte, una excepción y ha convocado la atención de ciertos estudios a pesar de la falta de fiabilidad que, por lo general, aqueja a esta información. Además, en los casos en los que los análisis cuantitativos han terminado revelando relaciones –como, por ejemplo, la tendencia de las grandes firmas a conseguir veredictos favorables de los tribunales mexi-

canos-, se requiere una buena cantidad de trabajo más cualitativo para establecer cómo funcionan esas relaciones (Guerrero y otros 2009).

Mirando hacia el futuro, el estudio de la empresa tendrá que ocuparse de un blanco en movimiento. Por lo tanto, es probable que los diseñadores de políticas, jueces, reguladores y políticos estén negociando desde hace años con grupos económicos y con CMN que son más grandes, más concentrados, más oligopólicas, más internacionales, más interconectadas, más concentradas en *commodities* y más sofisticadas en términos políticos. Es probable que las asimetrías en el tamaño sean las más llamativas en la medida en que las firmas domésticas movilizan el poder político y las rentas provenientes de las *commodities* para crecer a pasos agigantados mediante adquisiciones en el extranjero. La sofisticación política, que ya se ubica en un nivel alto en algunos grupos económicos, probablemente se va a desarrollar aun más a través de la expansión de sus operaciones en múltiples jurisdicciones y mediante la creciente dependencia que tienen las grandes empresas de las agencias reguladoras y de competencia.

Al mismo tiempo, otros factores contribuirán a la continuidad de algunas dimensiones. Las diversas ventajas competitivas que los grupos económicos derivan del *status quo* dan pocas razones para esperar una convergencia inminente hacia el estilo estadounidense de gobernanza corporativa. En especial, dos características de los grupos económicos muestran pocos signos de que desaparecerán en el futuro cercano: la diversificación y el control familiar. Incluso los grupos económicos más especializados, a medida que crecen, con frecuencia deciden diversificar, lo que les otorga una mayor agilidad y preferencias menos fijas y específicas. Mientras que las familias en muchos grupos económicos tradicionales han profesionalizado la gerencia al establecer directorios corporativos, contratar gerentes no familiares y enviar a sus herederos a obtener maestrías (MBA) en el extranjero, es casi imposible encontrar casos de familias que hayan renunciado al control de la propiedad. Este control familiar sigue proporcionando a los grupos económicos una perspectiva de largo plazo en la política y, por lo tanto, mayor credibilidad.

A pesar del resurgimiento de la intervención estatal tras la crisis financiera de 2008-2009, las perspectivas de desarrollo en la mayor parte de países latinoamericanos, especialmente de los Estados no petroleros, dependen fuertemente del carácter de las firmas líderes de cada país –tanto nacionales como extranjeras– y en mayor medida que durante el siglo XX. Mientras los teóricos del desarrollo han pasado crecientemente a aceptar el consenso de que las estrategias de desarrollo necesitan ser diseñadas a la medida de las características particulares de cada país, la trayectoria y las capacidades de sus grandes firmas se convierten en fundamentales para el diseño de tales estrategias. En general, esto significa más investigación comparativa a través de las firmas, a través de los países y a través de las

regiones. Dada la creciente concentración de las firmas más grandes en los sectores de *commodities*, los diseñadores de políticas necesitarán saber mucho más acerca de lo que permite que algunas firmas de *commodities* sean más innovadoras y dinámicas que otras.

Sin embargo, el creciente tamaño y poder de las firmas más grandes de la región no es necesariamente una bendición para su proceso de desarrollo. Varios de los estudios que hemos revisado presentan casos en los que la influencia empresarial no ha sido benigna. La concentración de poder político entre un número pequeño de grandes firmas puede tener costos sociales debido a las diversas formas de búsqueda de renta. En el largo plazo, esto plantea una amenaza potencial tanto para el desarrollo equitativo como para la legitimidad democrática. De este modo, es fundamental contar con más investigación acerca de las formas en las que las empresas influyen en el proceso político, tanto para los académicos que buscan entender la política de la región, como también para los diseñadores de políticas y activistas de la sociedad civil que se esfuerzan para impulsar los recientes avances de Latinoamérica en los temas de desarrollo, igualdad y democracia.

BIBLIOGRAFÍA

AMSDEN, Alice

2009 «Nationality of Ownership in Developing Countries: Who Should "Crowd Out" whom in Imperfect Markets?». En: STIGLITZ, Joseph; Giovanni DOSI y Mario CIMOLI (eds.), *Industrial Policy and Development*. Nueva York, NY: Oxford University Press, pp. 409-423.

BARTELL, Ernest y Leigh PAYNE (eds.)

1995 *Business and Democracy in Latin America*. Pittsburgh, PA: Pittsburgh University Press.

BOAS, Taylor; F. Daniel HIDALGO y Neal RICHARDSON

2011 «The Spoils of Victory: Campaign Donations and Government Contracts in Brazil». Manuscrito, Cambridge, MA: Harvard University.

BOIX, Carles

2003 *Democracy and Redistribution*. Nueva York, NY: Cambridge University Press.

BRAMBILLA, Irene; Rafael DIX CARNEIRO; Daniel LEDERMAN y Guido PORTO

2010 «Skills, Exports, and the Wages of Five Million Latin American Workers». NBER Working Paper N° 15996.

BRENNAN, James P. y Marcelo ROUGIER

2009 *The Politics of National Capitalism: Peronism and the Argentine Bourgeoisie, 1946-1976*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press.

CASANOVA, Lourdes

2009 *Global Latinas: Latin America's Emerging Multinationals*. Houndmills, Basingstoke: Palgrave Macmillan.

CASTELLANI, Ana

2009 *Estado, empresas y empresarios: la construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*. Buenos Aires: Prometeo.

CHANDLER, Alfred; Franco AMATORI y Takahashi HIKINO (eds.)

1997 *Big Business and the Wealth of Nations*. Nueva York, NY: Cambridge University Press.

CHUDNOVSKY, Daniel; Bernardo KOSACOFF y Andreis LÓPEZ (eds.)

1999 *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

COLPAN, Asli; Takahashi HIKINO y James LINCOLN (eds.)

2010 *Oxford Handbook on Business Groups*. Nueva York, NY: Oxford University Press.

DÁVILA, Carlos y Rory MILLER (eds.)

1999 *Business History in Latin America*. Liverpool: Liverpool University Press.

DE NEGRI, João Alberto; Ricardo MACHADO RUIZ; Mauro BORGES LEMOS y Fernanda DE NEGRI

2009 «Liderança tecnológica e liderança de mercado». Manuscrito. Rio de Janeiro.

DINIZ, Eli y Renato BOSCHI

2004 *Empresarios, intereses e mercado*. Belo Horizonte: Editora UFMG.

DOCTOR, Mahrukh

2007 «Lula's Development Council: Neo-Corporatism and Policy Reform in Brazil». En: *Latin American Perspectives* 34, N° 6, pp. 131-148.

DUNNING, John

1993 *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Reading: Addison Wesley.

DURAND, Francisco

1996 *Incertidumbre y soledad. Reflexiones sobre los grandes empresarios de América Latina*. Lima: Friedrich Ebert.

ECLAC (ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN)

2008 *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean*. Santiago de Chile: ECLAC.

2005 *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean*. Santiago de Chile: ECLAC.

EGAN, Patrick J. W.

2010 «Hard Bargains: The Impact of Multinational Corporations on Economic Reform in Latin America». En: *Latin American Politics and Society* 52, N° 1, pp. 1-32.

ELIZONDO MAYER-SERRA, Carlos

2011 *Por eso estamos como estamos. La economía política de un crecimiento mediocre*. México, D. F.: Debates.

2009 «Perverse Equilibria: Unsuitable but Durable Institutions». En: WALTON, Michael y Santiago LEVY, *No Growth Without Equity? Inequality, Interests, and Competition in Mexico*. Washington D. C.: World Bank, pp. 157-202.

ETCHEMENDY, Sebastián

2011 *Models of Economic Liberalization: Regime, Power and Compensation in Latin American*. Nueva York: Cambridge University Press.

EVANS, Peter

1979 *Dependent Development*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

FAIRFIELD, Tasha

2010 «Business Power and Tax Reform: Taxing Income and Profits in Chile and Argentina». En: *Latin American Politics and Society* 52 N° 2, pp. 37-71.

FRAILE, Lydia (ed.)

2010 *Blunting Neo-Liberalism: Tripartism and Economic Reforms in the Developing World*. Ginebra: ILO.

FRIEDEN, Jeffrey A.

1991 «Invested Interest: The Politics of National Economic Policies in a World of Global Finance». En: *International Organization* 45, N° 4, pp. 425-451.

- FRIEL, Daniel
2011 «Forging a Comparative Institutional Advantage in Argentina». En: *Human Relations* 64 N° 4, pp. 553-572.
- GOLDSTEIN, Andrea
2007 *Multinational Companies from Emerging Economies*. Nueva York, NY: Palgrave Macmillan.
- GRINER, Steven y Daniel ZOVATTO
2005 *Funding of Political Parties and Election Campaigns in the Americas*. San José: IDEA / OAS.
- GUERRERO, Isabel; Luis LÓPEZ-CALVA y Michael WALTON
2009 «The Inequality Trap and Its Links to Low Growth in Mexico». En: WALTON, Michael y Santiago LEVY (eds.), *No Growth Without Equity*. Washington D. C.: World Bank, pp. 111-156.
- HALL, Peter A. y David SOSKICE
2001 «An Introduction to Varieties of Capitalism». En: HALL, Peter A. y David SOSKICE (eds.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Nueva York: Oxford University Press, pp. 1-68.
- HERRERA, Ana María y Eduardo LORA
2005 «Why so Small? Explaining the Size of Firms in Latin America». En: *The World Economy* 28, N° 7, pp. 1005-1028.
- IVERSEN, Torben y David SOSKICE
2009 «Distribution and Redistribution: The Shadow of the Nineteenth Century». En: *World Politics* 61, N° 3, pp. 438-486.
- KINGSTONE, Peter R.
1999 *Crafting Coalitions for Reform: Business Preferences, Political Institutions, and Neoliberal Reform in Brazil*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press.
- KOHLI, Atul
2004 *State-Directed Development*. Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- LA PORTA, Rafael; Florencio LÓPEZ-DE-SILANES y Andrei SHLEIFER
1999 «Corporate Ownership Around the World». En: *Journal of Finance* 54, N° 2, pp. 471-517.
- LAZZARINI, Sergio
2010 *Capitalismo de laços: os donos do Brasil e suas conexões*. Sao Paulo: Elsevier.
- MALLOY, James
1977 *Authoritarianism and Corporatism in Latin America*. Pittsburgh, PA: Pittsburgh University Press.
- MOSLEY, Layna
2004 *Global Capital and National Governments*. Nueva York, NY: Cambridge University Press.

NAIM, Moisés

1993 *Paper Tigers and Minotaurs: The Politics of Venezuela's Economic Reforms*. Washington D.C.: Carnegie Endowment.

OPPENHEIMER, Andrés

1998 *Bordering on Chaos: Mexico's Roller-Coaster Journey toward Prosperity*. Boston, MA: Little, Brown & Co.

PAGÉS, Carmen

2010 *The Age of Productivity*. Washington D.C.: IDB.

PAGÉS, Carmen; Gaëlle PIERRE y Stefano SCARPETTA

2009 *Job Creation in Latin America and the Caribbean: Recent Trends and Policy Challenges*. Washington D. C.: World Bank Publications.

PERES, Wilson (ed.)

1998 *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*. Ciudad de México: Siglo XXI.

SAMUELS, David J.

2002 «Pork Barreling Is Not Credit Claiming or Advertising: Campaign Finance and the Sources of the Personal Vote in Brazil». En: *The Journal of Politics* 64, N° 3, pp. 845-863.

SCHAMIS, Hector E.

1999 «Distributional Coalitions and the Politics of Economic Reform in Latin America». En: *World Politics* 51, N° 2, pp. 236-268.

SCHNEIDER, Ben Ross

2009 «Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America». En: *Journal of Latin American Studies* 41, N° 3, pp. 553-574.

2004 *Business Politics and the State in 20th Century Latin America*. Nueva York, NY: Cambridge University Press.

SCHNEIDER, Ben Ross y David SOSKICE

2009 «Inequality in Developed Countries and Latin America: Coordinated, Liberal and Hierarchical Systems. En: *Economy and Society* 38, N° 1, pp. 17-52.

SCHVARZER, Jorge

1996 *La industria que supimos conseguir*. Buenos Aires: Planeta.

SHADLEN, Kenneth

2004 *Democratization without Representation: The Politics of Small Industry in Mexico*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press.

SILVA, Eduardo

1996 *The State and Capital in Chile: Business Elites, Technocrats, and Market Economics*. Boulder, CO: Westview Press.

THACKER, Strom C.

2000 *Big Business, the State, and Free Trade: Constructing Coalitions in Mexico*, 1ª ed. Cambridge University Press.

VALDÉS, Francisco

1998 *Autonomía y legitimidad: los empresarios, la política y el Estado en México*. Ciudad de México: Siglo XXI.

WALTON, Michael y Santiago LEVY (eds.)

2009 *The Inequality Trap and Its Links to Low Growth in Mexico*. Washington D. C.: World Bank.

WORLD BANK

2007 *Democratic Governance in Mexico: Beyond State Capture and Social Polarization*. Washington D.C.: World Bank.

Bases de datos consultadas

CEDLAS (CENTRO DE ESTUDIOS DISTRIBUTIVOS, LABORALES Y SOCIALES) y WORLD BANK

2010 *SEDLAC-Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean*. <<http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/sedlac/eng/index.php>>.

UNCTAD (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT)

2010 *UNCTAD Stat Data Base. Foreign Direct Investment*. <<http://unctadstat.unctad.org/>>.