

**BUSINESS GROUPS AND TRANSNATIONAL CAPITALISM IN
CENTRAL AMERICA: ECONOMIC AND POLITICAL STRATEGIES.
BENEDICTE BULL, FULVIO CASTELLACCI Y YURI KASAHARA.
NUEVA YORK: PALGRAVE MACMILLAN, 2014. 225 PÁGINAS**

Francisco Robles Rivera

Business Groups and Transnational Capitalism in Central America es un libro publicado en el año 2014 y es producto de un amplio proyecto de investigación sobre los grupos empresariales en América Central coauspiciado por la Universidad de Oslo. Sus autores, Benedicte Bull, es profesora del Center for Development and Environment de la Universidad de Oslo y cuenta con una amplia carrera en el estudio de América Central, y Fulvio Castellacci, es director del Centro de Tecnología, Innovación y Cultura de la Universidad de Oslo y Yuri Kasahara es investigador del Center for Development and Environment de la Universidad de Oslo.

El libro está estructurado en nueve capítulos y está pensado para dar cuenta de los cambios experimentados, estrategias y características principales de los grupos empresariales centroamericanos. Los autores se unen con este y otros productos de su investigación al debate abierto sobre los grupos económicos y políticos dominantes en América Central. Me refiero acá a grupos, pues, en torno a cómo llamarles aún hay un debate en ciernes: grupos de poder económico, bloque dominante, élites, clases dominantes o, como los autores señalan, grupos empresariales.

Un hecho de entrada relevante sobre el texto es una pequeña nota metodológica sobre el cómo estudiar estos grupos. Dada la pérdida de interés por parte de las ciencias sociales latinoamericanas sobre el estudio de los sectores dominantes y sobre todo, la poca o nula información pública al respecto, la guía que se presenta en el libro es fundamental para sugerir y acompañar trabajos futuros al respecto del tema, por ejemplo: fuentes de información pública como oficinas de registro nacionales, información pública elaborada por los mismos grupos disponibles en sus páginas web o estados financieros, la información contenida en distintos periódicos y revistas sobre todo aquellas sobre compra y venta de empresas y de proyección de inversiones y, por último, las entrevistas o encuestas a los propios sujetos de estudio.

El texto está inserto, a su vez, en una línea creciente de estudios sobre los cambios experimentados en América Central en las últimas tres décadas. Si bien, hay asimetrías y rumbos distintos para cada país, el reto y la apuesta del texto permiten entender a la región desde una perspectiva comparada.

El texto estudia entonces lo que los autores definen como los grupos empresariales, es decir, aquellos constituidos por un conjunto legal de empresas independientes que operan (sin relación muchas veces) en múltiples sectores económicos y que son controlados por una familia o una red de familias a través de la propiedad, el control accionario u otras formas de vínculo. En esta conceptualización los autores se encuentran especialmente con el trabajo realizado por Ben Ross Schneider al respecto de los grupos empresariales latinoamericanos caracterizados por una estructura altamente jerarquizada, el predominio del control familiar y por las similitudes o diferencias en sus orígenes: grupos orgánicos, grupos de portafolio y grupos políticamente inducidos.

El “arribo” de la democracia a la región favoreció entre otros temas: i) la inserción de la región en las cadenas globales de producción en sectores como el de los servicios, los productos agrícolas no tradicionales, las maquilas y las remesas; ii) el retorno de muchas familias y grupos empresariales que buscaron desde afuera, principalmente desde Miami, operar y abrir nuevas fuentes de inversión, y iii) una política amplia de liberalización y privatización de activos estatales que allanó el terreno para la llegada de más capitales regionales y trasnacionales a cada país. En este contexto los grupos empresariales centroamericanos van a dividirse, según los autores, en tres categorías. En primer lugar los grupos con orientación nacional, entre los que se encuentran aquellos que compiten con otras empresas nacionales y trasnacionales en el mercado nacional, los grupos que exportan al exterior y los grupos que se encargan de representar a las empresas multinacionales y sus productos.

En segundo lugar, los grupos que han invertido en el exterior, sin que eso signifique una integración regional de las operaciones o de su control/manejo. Y en tercer lugar, los grupos con una clara integración regional y visión internacional.

En este sentido, el capítulo segundo analiza 67 grupos empresariales teniendo en cuenta las relaciones antes mencionadas.

El trabajo destaca que lejos de las tesis que sostienen que de antemano el capital nacional iba a ser subsumido por el gran capital trasnacional, algunos grupos (27) han logrado aprovechar las condiciones nacionales y regionales para expandir sus operaciones y competir con otros capitales. Por otro lado, otro grupo de empresas (25) ha logrado establecer distintos tipos de relaciones con el capital trasnacional como estrategias de crecimiento o supervivencia. Este es sin lugar a dudas un aporte teórico relevante, en el tanto mucha de la discusión en torno a las relaciones entre el capital nacional y el capital trasnacional, asigna a este último un poder sobredimensionado. No discute el texto, sin embargo, las diferencias en las relaciones entre los capitales regionales centroamericanos, y aquellos grandes capitales de muy reciente arribo provenientes de México y Colombia.

En el cuarto capítulo se analiza la transición de los grupos empresariales centroamericanos de oligarquías tradicionales a grupos empresariales líderes. De acuerdo

con los autores, tres factores han sido claves en el cambio de los grupos. Para los autores los cambios experimentados por los grupos empresariales solo pueden ser vistos desde la óptica de los cambios político-económicos experimentados por la región en los últimos años. Los autores señalan además que lejos de haber crecido de la mano del sector agropecuario, muchos se han originado a partir de pequeños negocios relacionados con la industria, los servicios y el comercio. Muchos también apuntan que han estado relacionados con flujos migratorios provenientes de Europa, aunque valdría señalar también, los distintos flujos migratorios de Medio Oriente, libaneses y palestinos principalmente. Además, con punto importante, plantean los distintos vínculos con el poder político, ya sea, a partir de sus estrechos vínculos con el gobierno, como parte del gobierno o a través de la fundación de partidos políticos, tanques de pensamiento u organizaciones para-estatales.

En los capítulos quinto y sexto se cambia un poco el tono con respecto al resto del libro y se analizan dos estrategias centrales. En primer lugar, la internacionalización y el desempeño exportador de los grupos y también la innovación y las condiciones institucionales. Sobre lo primero, en una muestra comparativa con otras empresas de América Latina se concluyó que quienes mejor se desempeñan en materia de exportación son aquellas empresas con un mayor tamaño, calidad de producto e infraestructura. Se supone que estos son los grupos regionalizados que se señala en el capítulo segundo. Sobre la innovación y las condiciones, no sin sorpresa, se afirma que las diferencias entre los países están determinadas por un conjunto de instituciones más fuertes en Costa Rica y Panamá que en el resto de la región.

En general, en la literatura sobre los grupos empresariales hay acuerdo sobre el papel que juega el sector financiero en la expansión y crecimiento de los distintos grupos. En el caso de América Central, como se detalla en el libro, el sector financiero ha experimentado cambios, con tonos distintos para cada país. Los autores datan los cambios a partir de los años ochenta en el que los nuevos esquemas institucionales van a definir nuevas estrategias diferenciadas entre países: nacionalización, desregulación y privatización.

Los últimos 30 años son claves para entender así las diferencias entre países e intereses de los grupos. Por un lado, estrategias como la de desregulación en el caso de Costa Rica permitieron a los grupos empresariales crear sus propios bancos y acceder a una lógica de acumulación rápida, para más tarde dar paso a actores financieros regionales o transnacionales. En Nicaragua, la nacionalización de la banca por parte del Gobierno sandinista de los años ochenta impulsó una regionalización temprana de los grupos financieros. Esta regionalización y crecimiento permitió consolidar sus inversiones posteriores a la liberalización de la banca en los años noventa, y sobrevivir y competir en décadas recientes con otros bancos regionales y transnacionales.

En el caso de El Salvador, la nacionalización de la banca en los años ochenta provocó un debilitamiento de los sectores oligárquicos históricos cuya base fundamental

estaba en la banca y la tierra. Sin embargo, la posterior privatización de la banca en los años noventa convirtió al sector financiero en una plataforma de inversiones para los grupos empresariales salvadoreños, algunos de ellos nuevos y otros herederos de las históricas fracciones oligárquicas. Serán estos grupos amparados en estos recursos quienes promuevan una regionalización amplia a partir de la segunda mitad de la década de los años noventa.

En Honduras, la debilidad histórica de los grupos empresariales hondureños frente a sus pares extranjeros fue en alguna medida subsanada con el ingreso de los grupos empresariales al sector financiero para, como en el caso de El Salvador, diversificar y ampliar sus inversiones. Contrario a El Salvador, sin embargo, el estrecho vínculo de los grupos empresariales con el sector financiero, como señalan los autores, ha demostrado la poca independencia de inversión por parte de estos grupos y consecuentemente la dependencia de sus relaciones con el capital financiero para ampliar su abanico de inversiones.

En Guatemala, la banca también ha cumplido un rol estratégico para el crecimiento y expansión de los grupos más tradicionales guatemaltecos. Ha diferencia de Honduras, sin embargo, los fuertes grupos empresariales de Guatemala han consolidado poderosos conglomerados financieros cuyo lugar estratégico les ha permitido no solamente ocupar posiciones de privilegio en el mercado nacional, sino también competir con actores regionales y transnacionales dentro y fuera de las fronteras del país.

Por último, el caso de Panamá aparece sin lugar a dudas mediado por la propia orientación estatal de convertir al país en un centro financiero internacional. Aspectos estructurales del país como la temprana dolarización y el poco interés de la banca transnacional en invertir tempranamente en el país favoreció el crecimiento de grupos empresariales ligados al sector financiero.

Por último, el octavo capítulo, el más rico del libro, analiza las diferentes estrategias que los grupos empresariales han usado para acercarse, mantener o cooptar el poder político. El peso económico de los grupos empresariales les ha asignado no solo un rol protagónico en las economías nacionales, sino también un peso político. Este peso se ha traducido no solamente en el financiamiento a campañas, sino también en favorables ambientes de inversión, incentivos y políticas de desarrollo. En general, el libro analiza, país por país, las dinámicas establecidas para cada caso. A excepción de Costa Rica y Panamá, como señalan los autores, el resto de países ha vivido períodos de enfrentamiento entre los grupos empresariales y los gobiernos. Esta conclusión afirma el peso político de los grupos como actores políticos de primer orden, quienes una vez que han sentido o presumido una amenaza a sus intereses han favorecido alianzas con grupos políticos opositores, golpes de Estado (Honduras, 2009) o intentos de desestabilización.

En contextos de una marcada debilidad institucional y de convivencia democrática, las conclusiones a las que llegan los autores no solo demuestran el poder y el peso de estos grupos en el quehacer económico de la región en los contextos

nacionales y regionales, sino también los límites al poder político: ambientes de inversión favorables, nulo o poco cobro de impuestos a sus ganancias y empresas, contratos y concesiones estatales favorables, condiciones monopólicas y protección frente a competidores, entre otros.

Este libro, que también aparecerá en español, es sin lugar a dudas una referencia imprescindible para quienes estamos orientados al estudio de quienes ostentan posiciones de privilegio en la estructura económica y política de la región centroamericana. El libro aporta en varios sentidos. En primer lugar suma a Panamá cuya discusión ha estado ausente en la mayoría de trabajos. En segundo lugar, retoma en alguna medida la base de datos de grupos empresariales elaborada por Alexander Segovia (2005) y la actualiza y adhiere a ella una conceptualización distinta: grupos empresariales. Esta nueva radiografía, si bien, excluye otros grupos empresariales, está ahí para ser refutada o ampliada por textos y estudios futuros. Además, a nivel teórico el texto aporta en la discusión por un lado, en torno a las diferencias entre las variedades de capitalismo en la región y también en torno a las dinámicas de cooperación, competencia y supervivencia de los capitales nacionales frente a los transnacionales.

Por otro lado, el libro deja puertas abiertas para futuras investigaciones. Por ejemplo sobre las formas de relaciones y accionar de/entre las redes de los grupos empresariales: quiénes las integran y cómo están conformadas, desde cuándo y cómo operan, cuál es el balance de las relaciones de conflicto entre grupos empresariales y gobiernos, qué impacto tienen estas relaciones sobre la convivencia democrática en la región. Dado el poco acceso a las figuras más importantes de estos grupos quedan pendientes preguntas sobre quiénes controlan y de qué manera cada grupo, qué cambia cuándo cambian las personas, cuáles son los valores y formas de pensamiento de los líderes de estos grupos.

Estas y otras preguntas quedan pendientes, no solo en términos comparados sino también a partir de las especificidades de cada país. El tema del poder y las consecuentes discusiones sobre quiénes y cómo lo ostentan y mantienen es un tema que debería tener más prominencia en las ciencias sociales en los años por venir. Este trabajo es un camino en esa dirección.

Francisco Robles Rivera. Candidato a doctor en Ciencias Políticas, Freie Universität, Berlín. Académico de la Escuela de Ciencias de la Comunicación Colectiva y del Instituto de Investigaciones de la Universidad de Costa Rica y del Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad Nacional de Costa Rica. Máster en Estudios Latinoamericanos con énfasis en Cultura y Desarrollo, Costa Rica.

Contacto: francisco.robles@fu-berlin.de

