

ALEXANDER SEGOVIA

*Integración real y grupos de poder
económico en América Central:*

*Implicaciones para el desarrollo y
la democracia de la Región*

**FRIEDRICH
EBERT 
STIFTUNG**

fesamericacentral

320.9728 Segovia Cáceres, Alexander
S4549i Integración real y grupos de poder económico en América
Central: Implicaciones para el desarrollo y la Democracia
de la Región / Alexander Segovia Cáceres. –1a. ed.–
San José, C.R. : Fundación Friedrich Ebert, 2005.
188 p. ; 14 x 21 cm.

ISBN: 9977-961-33-6

1. Grupos de Poder Económico – América Central.
2. Integración Económica – América Central. I. Título

El material publicado es de exclusiva responsabilidad de sus autores y no refleja necesariamente el pensamiento de la Fundación Friedrich Ebert. Se admite la reproducción total o parcial de los trabajos que contiene, a condición de que sea mencionada la fuente y se haga llegar copia al editor.

Fundación Friedrich Ebert América Central

Integración regional:

En América Central la integración regional es –al igual que en otras regiones del mundo– un imperativo político. Los países de la región enfrentan problemas sociales, políticos y económicos que sólo pueden ser superados en el contexto regional. Por ello, una de las prioridades estratégicas de la FES en América Central es el fomento de los procesos de integración regional. No por último debido a la experiencia europea, la Fundación tiene la convicción de que apoyando la integración regional contribuye no sólo a prevenir conflictos y a lograr una estabilidad política en el largo plazo, sino también a buscar soluciones políticas a los problemas más apremiantes así como a impulsar el desarrollo económico y social de la región.

Primera Edición: Diciembre de 2005.

Impreso en: Lara Segura & Asoc. 2000 ejemplares.

Diseño de Portada: Valeria Varas

Hecho el Depósito Legal: San José, Diciembre, 2005.

La Publicación es parte del Plan Anual de la
Fundación Friedrich Ebert en América Central.

Esta obra puede ser consultada en nuestra página web:
<http://www.fesamericacentral.org>

ÍNDICE

Presentación	1
Introducción	5
I. Introducción general:	
Integración regional y globalización en América Central a principios del Siglo XXI.....	9
II. Hacia una caracterización de la integración real de América Central	31
2.1 <i>Los conceptos de integración real e inte- gración formal: alcances y limitaciones</i>	<i>31</i>
2.2 <i>La Integración Empresarial: Principales características y tendencias</i>	<i>36</i>
2.3 <i>Los actores de la Integración Empresarial</i>	<i>49</i>
2.3.1 Los grupos económicos regionales	51
2.3.2 Las empresas transnacionales.....	71

III. La influencia de los Grupos de Poder Económico en América Central	85
3.1 <i>Consideraciones Generales</i>	<i>85</i>
3.2 <i>La influencia en la definición y ejecución de políticas públicas</i>	<i>89</i>
3.3 <i>La influencia en el sistema político y en los partidos políticos</i>	<i>105</i>
3.4 <i>La influencia en la institucionalidad y la cultura empresarial.</i>	<i>114</i>
3.5 <i>La influencia en la integración centroamericana</i>	<i>120</i>
IV. Conclusiones y Recomendaciones	125
4.1 <i>Propuestas para fortalecer el sistema de contrapesos al poder empresarial</i>	<i>133</i>
4.2 <i>Propuestas para contribuir a una integración económica regional más equitativa y democrática</i>	<i>136</i>
4.3 <i>Propuestas para elaborar una agenda de investigación sobre la economía política de la integración centroamericana.....</i>	<i>139</i>
Bibliografía	141

Anexo 1

Personas entrevistadas en el desarrollo de la investigación151

Anexo 2

Participantes en el taller de validación del estudio (12-09-05)153

Anexo 3

Algunas Empresas de los Grupos Económicos Centroamericanos (Incluyen empresas en las que los grupos tienen participación accionaria)154

Anexo 4

Las 100 Empresas Multinacionales de Peso en América Central166

Anexo 5

América Central: Propietarios de Medios de Comunicación a Medios del 2003178

Anexo 6

Sistemas de Financiamiento Político en Centroamérica y Panamá, 2002185

PRESENTACIÓN

Después de haber iniciado el proceso de integración desde hace 45 años aproximadamente, en los países centroamericanos no hay conciencia de los beneficios económicos, ni del peso político y negociador que proporciona una región integrada con relación a otros Estados y bloques de países. Si bien se han obtenido algunos avances significativos, el proceso de Integración aún no logra constituirse en un instrumento para negociar en bloque ante instancias internacionales, y aprovechar las ventajas económicas y políticas que ello implica. En la era de la globalización, la integración no es considerada como un medio para la inserción de estos países en el mercado mundial y fomentar el desarrollo con justicia social que anhelan los pueblos de América Central.

Problemas y litigios limítrofes, una inconclusa Unión Aduanera, existencia de instituciones ineficientes, marcado desinterés y desconoci-

miento de los líderes políticos, reducida participación de la sociedad civil y sus organizaciones representativas, negociación separada del CAFTA, el Tratado Comercial más importante para la región, de acuerdo a los intereses particulares de cada país y no de la región en su conjunto; y ausencia de información política sistematizada y relevante sobre sus avances son entre otros, los principales obstáculos que frenan el proceso de Integración centroamericana.

La Fundación Friedrich Ebert en América Central claramente consciente de la importancia de la integración para estos países, en su trabajo sociopolítico se ha propuesto como objetivo analizar los avances más recientes del proceso y poner a disposición de gobiernos, líderes políticos y sociedad civil en general, información política relevante que sirva de insumo para el desarrollo de iniciativas orientadas a una representación regional de intereses y la consolidación de la integración política de la región. En aras del logro de su objetivo, la Fundación Friedrich Ebert, en cooperación con el Dr. Alexander Segovia director del Proyecto *Las Transformaciones de las Economías y las Sociedades Centroamericanas a principios del Siglo XXI*, ha realizado la investigación, cuyos resultados son el contenido de la presente obra.

Este libro destaca la integración de los grupos económicos que se han posesionado del mercado centroamericano y tienen vínculos con otros grupos que controlan mercados extrarregionales, como el avance más importante que actualmente se observa en el proceso de integración regional. Expresa que dicho proceso, se conoce como integración real y tiene dos actores principales: Los grupos de poder económico regionales, y las empresas transnacionales.

Los resultados de la investigación muestran que la integración real tiene como núcleo una alta concentración del poder económico, mismo que incide en el proceso de construcción democrática como instrumento para el desarrollo con justicia social que esperan desde hace muchos años los países del istmo.

Con la presente obra, la FES inicia un proceso de generación de información actualizada sobre el proceso de Integración, y agradece al Dr. Alexander Segovia por su aporte en la conducción de la investigación. Hace extensivo su agradecimiento al Licenciado Ángel Saldomando, y al joven Luis Roberto Girón por su decidido aporte para hacer posible el logro de los resultados de la investigación.

La Fundación Friedrich Ebert, en el marco del eje estratégico de trabajo acerca de la Integración Regional, ofrece los siguientes contenidos para dar inicio a un diálogo entre diputados del Parlamento Centroamericano (PARLACEN), autoridades de la Secretaría General del Sistema de Integración Centroamericana (SICA), representantes de Organizaciones de la Sociedad Civil, líderes de Partidos Políticos y de los movimientos sociales de cada uno de los países de la región. Esta labor de facilitar un diálogo y entendimiento tiene los propósitos de, por un lado, concientizar acerca de las deficiencias del proceso político de la integración regional y por el otro de dar seguimiento a las decisiones y acciones hacia la integración política en América Central.

San José, Diciembre de 2005.

Ulrich Storck

Representante

Fundación Friedrich Ebert

fesamericacentral

Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua,
Costa Rica y Panamá.

INTRODUCCIÓN

El presente documento constituye el informe final del estudio *Integración Real y Grupos de Poder Económico en América Central*¹: Implicaciones para el Desarrollo y la Democracia de la Región, financiado por la Fundación Friedrich Ebert (FES), y que forma parte integral del programa de investigaciones sobre la Nueva Inserción de América Central y el Rol de la Integración Centroamericana del Proyecto Regional *Las Economías y Sociedades de América Central a Principios del Siglo XXI*, auspiciado por el Social Science Research Council (SSRC) y la Fundación Friedrich Ebert, con el apoyo del Programa de Estudios Latinoamericanos (PLAS) y del Instituto de Estudios Internacionales y Regionales (PIIRS) de la Universidad de Princeton. En este sentido cumple con los criterios definidos por el

1 Por América Central entendemos la región que comprende los siguientes países: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

programa, es decir, ser un estudio de carácter multidisciplinario, con un enfoque de economía política y de naturaleza comparativa regional.

El estudio tiene como objetivos generales analizar las implicaciones para el desarrollo y la democracia de la integración impulsada por los grupos económicos globalizados de la región así como la incidencia de dichos grupos en el proceso de decisiones políticas y en la configuración de los sistemas políticos. Además busca presentar recomendaciones a los tomadores de decisiones políticas encaminadas a fortalecer el proceso de integración socioeconómico y político regional, en el contexto de una democracia verdaderamente participativa y socialmente equilibrada.

Para alcanzar los objetivos anteriores se desarrolló una metodología de investigación consistente, por una parte, en la recopilación, sistematización y análisis de información cuantitativa y cualitativa sobre la nueva integración económica regional, los grupos económicos y las empresas transnacionales. Por otra parte, se realizaron entrevistas con empresarios, políticos y académicos de la región (Anexo 1), destinadas a obtener información cualitativa sobre las principales características de los grupos económicos centroamericanos que operan en la escala regional, en especial acerca de los mecanismos que utilizan para incidir en la definición y aplicación de políticas públicas y en general en la configuración del

sistema económico, social y político de la región. Además, se realizó un taller de validación de una versión anterior del estudio, en la cual participaron académicos y personas conocedoras de la realidad centroamericana (Anexo 2.)

Debido a la novedad y complejidad del tema de estudio, a la notable falta de información cuantitativa y cualitativa sobre las inversiones intracentroamericanas y sobre las operaciones de los grupos económico, así como a las restricciones de tiempo que impidieron profundizar más en algunos aspectos sustantivos, las conclusiones y hallazgos de la presente investigación deben ser considerados más bien como puntos de partida para estudios posteriores. En este sentido, esperamos que investigaciones posteriores aporten elementos adicionales que permitan entender mejor la economía política de la integración centroamericana.

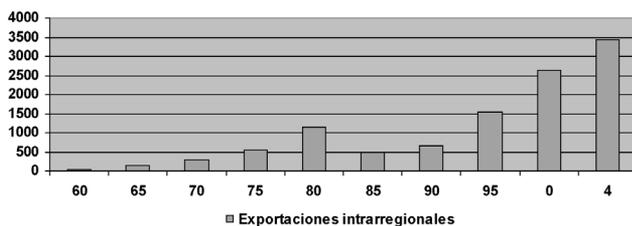
I. INTRODUCCIÓN GENERAL: INTEGRACIÓN REGIONAL Y GLOBALIZACIÓN EN AMÉRICA CENTRAL A PRINCIPIOS DEL SIGLO XXI

Existe un acuerdo bastante amplio en los círculos académicos y gubernamentales de la región de que la integración económica de América Central se ha fortalecido notablemente en los últimos 15 años. Este consenso está respaldado, por una parte, por el crecimiento significativo del comercio intrarregional, el cual aumentó de \$671.2 millones en 1990 a \$3,439.7 millones en el año 2004 (SIECA, 2005.) De hecho, en el primer quinquenio de la presente década, las exportaciones intrarregionales registraron un dinamismo mayor que las dirigidas a los mercados extrarregionales², contribuyendo de esta manera el

2 En el período 2000-2004 el crecimiento promedio anual del comercio intracentroamericano fue de 7.1%, contra solamente el 0.4% de las exportaciones extrarregionales (SIECA, 2005.)

mercado centroamericano a superar en parte los efectos negativos de la desaceleración de la economía internacional acaecida en dicho período.

Gráfico 1
Evolución del Comercio Intrarregional*
Período 1960-2004
(Millones de US\$)



*No incluye Panamá.

Fuente: SIECA (2005), Cuadro 3.2.

Por otra parte, la mayor integración regional se constata en el incremento de las inversiones intracentroamericanas e internacionales realizadas por los grupos económicos centroamericanos que operan en la escala regional y por las empresas transnacionales con presencia en el área, tendencias que estudiamos más adelante (Capítulo II.) Como resultado, desde principios de los años 1990 se registra una creciente integración empresarial, sobre todo en las actividades relacionadas con los servicios (incluyendo los servicios

básicos, turísticos, profesionales y financieros³), y el comercio.

Además de los procesos anteriores, la nueva integración centroamericana presenta otras manifestaciones, las cuales no han recibido hasta ahora la atención debida⁴. Nos referimos, por ejemplo, a la creciente unificación de los mercados laborales realizada por los trabajadores y profesionales que, en el marco de los procesos de paz y democratización y de la apertura, emigraron desde sus países de origen hacia otros países de la región en busca de mejores oportunidades de trabajo y mayores salarios⁵ y a la integración territorial, desarrollada por las poblaciones y las

3 La integración financiera impulsada por los principales bancos de la región ha sido acompañada por una creciente *dolarización de hecho*. De acuerdo a un estudio reciente, en el año 2003 en aquellos países que no estaban dolarizados, el 40% de los activos totales del sistema financiero estaban en dólares, porcentaje que se elevaba al 55% cuando se incluían El Salvador y Panamá (Morales y Schipke (2005:101.) Según estos autores, este alto grado de dolarización refleja la historia de alta inflación (Costa Rica) e hiperinflación (Nicaragua), las regulaciones con un sesgo en contra de la intermediación de monedas locales y las incertidumbres sobre la futura dirección de la política económica.

4 Pese a su enorme importancia, el estudio de estas dimensiones de la integración está más allá del alcance del presente trabajo.

5 Por ejemplo, se sabe que en los últimos años a las tradicionales migraciones de nicaragüenses a Costa Rica se ha agregado una nueva migración de nicaragüenses y hondureños a El Salvador, especialmente a la zona oriental, en donde existe una escasez de fuerza laboral debido a que gran parte de la población de esa zona ha emigrado hacia Estados Unidos. Asimismo, ha aumentado el flujo de migración de trabajadores entre El Salvador y Guatemala.

autoridades locales pertenecientes a zonas geográficas limítrofes entre dos o más países, con características económicas y productivas similares.⁶

Este nuevo proceso de integración económica ha ocurrido de manera no formalizada, es decir, fuera del marco de los instrumentos de integración regionales (CEPAL (2001a), pese a que desde finales de los años 1980 se registró un nuevo interés político por la integración institucional que generó un importante impulso de dicho proceso mediante la renovación de los tratados fundamentales de la integración y el establecimiento de nuevos acuerdos.⁷ Dicho de otro modo, la integración económica de los últimos 15 años no responde, como en la década de 1960, a una

6 Algunos ejemplos conocidos de este tipo de integración son el Valle del Río San Juan entre Costa Rica y Nicaragua, la zona del Trifinio entre El Salvador, Guatemala y Honduras, y el área del Golfo de Fonseca entre El Salvador, Honduras y Nicaragua.

7 La Cumbre de Antigua Guatemala de agosto de 1990 adoptó el Plan Económico para Centroamérica (PAECA) El Protocolo de Tegucigalpa renovó la Carta Constitutiva de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) de 1951 y 1962, así como el Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica de 1960. El Tratado de la Integración Social fue aprobado en la decimosexta Cumbre de San Salvador en marzo de 1995 y el Tratado Marco de Seguridad Democrática en la decimoséptima Cumbre de San Pedro Sula en diciembre de 1995. Más recientemente los cinco países miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA) acordaron un calendario para la conformación de una Unión Aduanera, que según el Plan de Acción Económico de Centroamérica de marzo de 2002 debería entrar en vigencia el 31 de diciembre de 2003, lo cual no se ha logrado aún (SICA-CEPAL, 2004.)

política de integración elaborada por los gobiernos del área y por la institucionalidad de la integración plasmada en un acuerdo formal, sino que más bien obedece a las acciones individuales de los empresarios nacionales y extranjeros y en general a las iniciativas propias de la población centroamericana y de algunos gobiernos locales.

Si la integración regional de la última década y media no es el resultado de una política deliberada, la pregunta obvia que surge es la siguiente: ¿Cuáles son entonces los factores que explican dicho proceso y en qué se diferencia la integración actual de la de los sesentas y setentas? En primer lugar, y aunque parezca paradójico, la integración económica regional actual es en gran medida consecuencia directa del proceso de globalización económica, que en su fase presente se caracteriza, entre otras cosas, por la generalización del libre comercio, por la creciente presencia en el escenario mundial de empresas transnacionales que funcionan como sistemas internacionales de producción integrada y que de manera creciente concentran sus inversiones en las actividades vinculadas a los servicios, por la expansión y la considerable movilidad de los capitales unida a la persistencia de las restricciones al movimiento de mano de obra, y por el acceso masivo a la información en “tiempo real”, gracias al desarrollo de tecnologías de información y comunicaciones (CEPAL,2002:4.)

Consecuente con este proceso, la integración de los noventa se caracteriza por su orientación hacia fuera (CEPAL, 2001a), y tiene como objetivo principal coadyuvar a una integración eficiente de la región con la economía internacional, especialmente con Norteamérica a través del aumento de los flujos de comercio e inversiones. Por ello, la integración actual es sustancialmente distinta a la prevaleciente hace cuatro décadas, que tenía como objetivo central promover la industrialización de la región y se desarrolló en una fase de la globalización caracterizada por que un comercio libre limitado, por una baja movilidad internacional de capital y de mano de obra y por una tendencia de la Inversión Extranjera Directa (IED) ha concentrarse en el sector industrial.⁸

En el caso centroamericano, la globalización es uno de los factores principales que ha contribuido a la modernización e internacionalización de los principales grupos económicos nacionales,⁹

⁸CEPAL distingue tres fases históricas de la globalización. La primera que abarca el período 1870-1913 en donde había alta movilidad de capital y mano de obra, comercio libre limitado y no habían instituciones globales. La segunda fase que comprende el período 1945-1973 en donde la movilidad del capital y la mano de obra era baja, el libre comercio era limitado y aparecen las instituciones globales. Y la tercera fase que abarca desde 1974 hasta el presente, en donde la movilidad de capital es alta, la movilidad de mano de obra es baja, el libre comercio es alto y existe un rezago de las instituciones globales. Ver CEPAL, 2002:4, Cuadro 1.

⁹Para un análisis del proceso de modernización empresarial en Guatemala ver Segovia, 2004a.

los cuales ante la mayor competencia internacional y la estrechez de los mercados locales, paulatinamente comenzaron a expandir sus operaciones hacia el mercado regional e internacional, aprovechando las nuevas facilidades tecnológicas y de comunicación que caracterizan al mundo actual. Este fenómeno coincidió con la mayor presencia de las empresas transnacionales en la región, quienes atraídas por los procesos de apertura, liberalización, privatización y desregulación de las economías centroamericanas aumentaron sus inversiones en el área mediante la compra de empresas estatales y la adquisición de empresas privadas, principalmente pertenecientes al sector industrial tradicional, las cuales históricamente habían estado en manos de grupos familiares. De esta manera, desde principios de los años 1990 los grupos económicos centroamericanos y las empresas transnacionales comenzaron a “integrar” literalmente a América Central mediante la expansión de sus actividades hacia la región en su conjunto. Como contraparte, estos actores han aumentado su influencia económica, social y política a la vez que se han hecho más poderosos económicamente.

El segundo factor que ha contribuido al fortalecimiento de la integración económica regional, y que está relacionado con la globalización, es la aplicación, en todos los países de la región, de reformas económicas basadas en el Consenso de

Washington.¹⁰ Si bien los tiempos, los ritmos y el alcance de las reformas fueron diferentes en cada uno de los países, todas ellas tuvieron como piedra angular, al igual que en el resto de América Latina, la liberalización del comercio (Bulmer-Thomas, 1997), que incluyó, además de una reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias, la negociación de tratados comerciales con países extrarregionales. Las reformas económicas aplicadas comprendieron además políticas de privatización de empresas estatales y de concesión de servicios públicos, medidas de desregulación de las actividades económicas y de los mercados (incluyendo el laboral), reformas fiscales y reformas financieras.

Estas reformas tuvieron un profundo impacto en las economías centroamericanas ya que por una parte coadyuvaron a una nueva integración de la región con la economía internacional, particularmente con Estados Unidos y México; y por otra, contribuyeron a aumentar los flujos de comercio e inversión al interior de la región. En particular, los procesos de privatización y de concesión de servicios públicos generaron un aumento de la inversión intracentroamericana e

10 La propuesta original del Consenso de Washington incluye las siguientes áreas de política: disciplina fiscal; reorientación del gasto público; reforma tributaria; liberalización financiera; tipos de cambio unificados y competitivos; liberalización comercial; apertura a la inversión extranjera directa; privatización; y desregulación (Williamson, 2004.)

internacional y las medidas de apertura y de desregulación económica, junto con las medidas tomadas por algunos gobiernos del área para facilitar el tránsito de mercancías entre los países¹¹ y el logro de una relativa estabilidad macroeconómica influyeron positivamente en el comercio intrarregional.

El tercer factor que ha contribuido a la mayor integración económica de América Central es lo que en otro trabajo hemos denominado el proceso de *quiebre estructural* (Segovia, 2004b) registrado en la región en las últimas tres décadas, que provocó, entre otras cosas, el fin del modelo agroexportador tradicional basado en el dinamismo de las exportaciones agrícolas tradicionales a mercados extrarregionales y el surgimiento de un Nuevo Modelo Económico (NME) centroamericano basado en el dinamismo de las exportaciones no tradicionales agrícolas e industriales (maquila) y de las actividades relacionadas con los servicios y el comercio. En dicho modelo, el mercado regional constituye uno de los pilares básicos ya que constituye el espacio natural de acumulación para los grupos económicos globalizados de la región, quienes lo conocen perfectamente dada su larga experiencia de trabajo en ese

11 En particular, los gobiernos de El Salvador, Guatemala y Honduras (el llamado triángulo del norte) han avanzado en la eliminación de las trabas al comercio, incluyendo la simplificación de trámites aduaneros y la eliminación de puestos fronterizos.

ámbito (Recuadro 1.) Esto es lo que explica el inusitado interés mostrado por algunos gobiernos del área por el proceso de integración centroamericana en los 1990s, particularmente el llamado Triángulo del Norte compuesto por El Salvador, Guatemala y Honduras. Para las empresas transnacionales el mercado regional también es importante debido a que constituye una plataforma para acceder al mercado de Estados Unidos y que en los últimos años gracias al aumento del ingreso disponible provocado por el ingreso de las remesas familiares, representa un mercado interno ampliado con poder de compra en el que vale la pena invertir (Capítulo II.)

Recuadro 1: Los Pilares del Nuevo Modelo Económico Centroamericano

El NME centroamericano descansa hasta hoy en tres pilares fundamentales que lo diferencian tanto del modelo agroexportador tradicional como del NME imperante en el resto de América Latina. El primero es *la nueva inserción internacional, basada en una nueva integración con Estados Unidos a través de las migraciones y las exportaciones de maquila*. Constituye el primer pilar porque es el elemento alrededor del cual se articula y funciona el NME. Por una parte, la maquila se ha convertido en la mayoría de los países en el rubro más importante

de exportación y en una de las actividades más dinámicas pese a sus notables limitaciones en términos de encadenamientos productivos. Asimismo, y en tanto la maquila prevaleciente en el área es intensiva en la utilización de mano de obra no calificada, dicha industria contribuye a la generación de empleo (de baja calidad), sobre todo femenino. Además, la exportación de maquila contribuye a la generación de divisas y a una incipiente transferencia tecnológica. Por otra parte, las migraciones de centroamericanos hacia Estados Unidos han generado una nueva fuente de divisas, las remesas familiares, que si bien ocasiona problemas para el manejo económico (mal holandés), ha permitido hasta hoy superar la restricción externa al crecimiento y a preservar la estabilidad financiera y cambiaria. Además, y dado que las remesas representan un excedente económico adicional, estas contribuyen con el financiamiento de la inversión, refuerzan los patrones de consumo y constituyen uno de los principales instrumentos redistributivos con que cuenta el modelo, contribuyendo de esta manera a la reducción de la pobreza. Desde otra perspectiva, las migraciones hacia Estados Unidos constituyen en la mayoría de países de la región uno de los principales mecanismos de ajuste global del NME al quitarle presión al mercado laboral local, lo que a su vez amplía los espacios de maniobra para la definición e implementación de políticas públicas y contribuye a la estabilidad social y política. Dicho de otro modo, en el NME el ajuste del mercado laboral se realiza principalmente mediante la salida de trabajadores hacia el exterior y no a través de aumento del desempleo.

El segundo pilar del modelo es la **estabilidad financiera y cambiaria**. Este pilar no es nuevo ya que también constituyó uno de los pilares del antiguo modelo de desarrollo centroamericano. En realidad, lo nuevo lo constituye su fundamentación ya que a diferencia del modelo agroexportador en donde la estabilidad cambiaria y la baja o moderada inflación descansaba en las divisas generadas por los productos primarios de exportación, en el NME se sustenta en la disponibilidad de dólares proveniente de las nuevas fuentes de divisas, particularmente de las nuevas exportaciones no tradicionales y de las remesas familiares. Además, la estabilidad financiera y cambiaria en el NME juega un rol distinto que el que desempeñó en el modelo agroexportador. El papel principal de dicho pilar dentro de dicho modelo consistió en generar una base sólida para el comercio intra-regional y para coadyuvar a la inversión nacional y extranjera a invertir en el Mercado Común Centroamericano. En el caso del NME el rol fundamental asignado a la estabilidad financiera y cambiaria es favorecer la acumulación de capital en el nivel nacional y regional en las actividades vinculadas con los servicios (particularmente los servicios financieros) y la industria maquiladora, así como atraer inversión extranjera a la región tanto en actividades de exportación hacia Estados Unidos, como en sectores de servicios y comercio que operan en el nivel nacional y regional. Este pilar tiene funciones diferentes, dependiendo la modalidad que el NME ha asumido en los distintos países. Por ejemplo, en la variante salvadoreña, la estabilidad financiera y cambiaria es considerada un elemento central para lograr el objetivo

de convertir a El Salvador en una plaza financiera y de servicios regional y para integrar totalmente la economía salvadoreña a la norteamericana.

El tercer pilar del NME centroamericano lo constituye el *mercado regional*, el cual tampoco es nuevo ya que constituyó uno de los pilares del modelo de desarrollo centroamericano pasado. Lo novedoso es su nuevo rol dentro del modelo que consiste en generar una base sólida que permita ampliar los espacios de acumulación de los principales grupos económicos nacionales y de las empresas transnacionales que operan en la región, vinculados a la banca, los servicios (incluyendo servicios básicos como telecomunicaciones y electricidad) y el comercio. Esta concepción nueva del mercado regional es lo que explica el surgimiento en los últimos tiempos, de lo que se ha dado en llamar la *integración real*, la cual se está llevando a cabo en la práctica por los sectores empresariales transnacionalizados de la región, para quienes es el mercado regional y no el nacional su espacio natural de acumulación. Asimismo, el espacio regional-territorial centroamericano tiene importancia vital para el NME centroamericano en términos de aprovechamiento de economías de escala y de especialización productiva. Además, esta nueva integración centroamericana es fundamental en términos de la disponibilidad de mano de obra y, en el caso de algunos países específicos para ajustar su mercado laboral mediante la migración regional. El caso más evidente lo constituye la migración masiva de nicaragüenses hacia Costa Rica y más recientemente hacia la zona oriental de El Salvador.

El NME se caracteriza por su orientación hacia fuera, por el papel protagónico asignado a los empresarios, por el rol central otorgado al mercado en la asignación de recursos y por la consiguiente redefinición del papel del Estado¹², el cual sin embargo continua teniendo un papel central dentro del NME. De hecho, al igual que en el caso del modelo agroexportador, la participación del Estado ha sido decisiva en la configuración del NME y su función principal ha consistido en generar y garantizar las condiciones básicas para la instauración de un régimen económico basado en el mercado y liderado por el sector empresarial, sobre todo el grande. Entre los principales mecanismos utilizados para tal fin se encuentran las privatizaciones, el mantenimiento de la estabilidad macroeconómica, la reducción de impuestos y el otorgamiento de exenciones y exoneraciones, la liberalización de precios internos y en general la desregulación de las economías (Segovia, 2002.)

En cuanto al rol de los actores, si bien el proceso de integración económica reciente ha sido impulsado básicamente por los mismos actores económicos que lideraron el proceso del MCCA, es decir, por las empresas transnacionales y los

12 La redefinición del rol del Estado en América Central es consecuencia tanto de la aplicación de reformas económicas basadas en el Consenso de Washington como de las reformas políticas derivadas de los procesos de paz y democratización.

grupos económicos nacionales, el entorno económico social y político en el que se desenvuelven es diferente, y por tanto sus actuaciones e interrelaciones son distintas. En el caso de las empresas transnacionales, su interés por América Central no se reduce, como en el pasado, a sacar provecho de las oportunidades que brinda un mercado ampliado (y protegido), sino que además conciben a la región como una plataforma importante para exportar hacia Estados Unidos. Además, y a diferencia de lo ocurrido en el pasado, las inversiones de dichas empresas en la región se han diversificado, lo cual las hace más influyentes no sólo porque tienen más poder económico sino también porque controlan buena parte de los servicios públicos básicos (telecomunicaciones, distribución de energía eléctrica, etc.) que cuatro décadas atrás estaban en manos del Estado.

Con respecto a los grupos económicos, estos han registrado un proceso de modernización y diversificación que hace que sus actuaciones sean diferentes del pasado. En primer lugar, la mayoría de dichos grupos ya no tienen como sus ejes principales de acumulación únicamente la agricultura tradicional de exportación y la industria tradicional como en los 1960s y 1970s, sino que ahora sus principales intereses económicos se encuentran en los nuevos sectores dinámicos, como es el caso de los servicios, las exportaciones no tradicionales (incluyendo la maquila), el turismo

y el comercio. En segundo lugar, la mayoría de ellos están globalizados y conciben el mercado centroamericano, y no el interno, como en el pasado, como su espacio natural de acumulación. Esta internacionalización y regionalización a la vez que ha aumentado su influencia en el ámbito regional les ha permitido a dichos grupos establecer alianzas estratégicas con las empresas transnacionales para operar juntos en los diferentes países, si bien en la mayoría de los casos, desde una posición subordinada (Capítulo II.)

El cuarto factor que ha incidido positivamente en el proceso de integración económica es el advenimiento de los procesos de paz y democratización a lo largo de la región, que generaron un clima favorable de estabilidad política y social, requisitos fundamentales para la integración regional. Hay que subrayar además, que la integración fue favorecida desde principios de los años 1990, por la llegada al poder en la mayoría de países de la región de gobiernos pro-empresariales y empresariales (Capítulo III), sobre los cuales los principales grupos de poder económico han tenido una influencia significativa. Como resultado, la expansión regional de dichos grupos se ha visto facilitada, lo que a su vez ha favorecido la integración empresarial. Este ambiente de democratización en el que se ha desarrollado la integración regional actual es sustancialmente distinto al prevaleciente en la época del MCCA,

que se caracterizaba por la existencia de regímenes autoritarios, típicamente sustentados en alianzas entre militares y empresarios, la mayoría de las veces apoyadas por Estados Unidos.

Sin duda, el proceso de integración económica regional actual ha tenido beneficios importantes para la región en términos de inversión, empleo, mejor aprovechamiento de las capacidades productivas regionales así como en coadyuvar a una nueva inserción internacional de la región. Además, representa una buena oportunidad para que las empresas centroamericanas puedan prepararse regionalmente para competir en los mercados internacionales. Sin embargo, la integración también ha desencadenado o profundizado tendencias preocupantes en términos de la democracia y el desarrollo de la región (Capítulos III y IV.) Entre las más importantes destacan la mayor concentración de la riqueza regional en pocas manos y el cambio en la correlación de fuerzas políticas a favor de los grupos económicos regionales y de las empresas transnacionales. Esta situación ha tenido lugar en un contexto caracterizado por la persistencia en la región de elevados niveles de pobreza, la cual si bien en la década pasada disminuyó en términos relativos, aumentó en términos absolutos (PNUD, 2003.)

A este *desbalance de poder regional* (social, económico y político) ha contribuido además el debilitamiento del Estado y la redefinición de su

rol (que por lo demás es un prerequisite fundamental y una consecuencia deseada del NME); la crisis de los partidos políticos y su cuestionamiento social y político; la debilidad de los actores sociales, como las clases medias y el movimiento sindical; la ausencia de fuerzas de izquierda modernas y propositivas; La llegada al poder de gobiernos pro-empresariales y empresariales, y ; la hegemonía intelectual e ideológica de la corriente neoliberal en la región, que reivindica la supremacía del mercado sobre el Estado y convierte a los empresarios en el principal actor social dentro del modelo socioeconómico.

En nuestra opinión, este desbalance de poder regional se acentuará todavía más con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés) ya que dicho acuerdo inevitablemente coadyuvará a reforzar -al menos en el corto y mediano plazo- el proceso de mayor concentración de poder económico y político en los ya influyentes grupos económicos nacionales e internacionales que operan en la región (Segovia, 2004c.) Esto es así porque las condiciones iniciales de partida del tratado favorecen claramente a dichos grupos, quienes tienen dinero, información, contactos e influencias suficientes para aprovechar las ventajas que ofrece el tratado y evadir sus costos potenciales. La situación es más preocupante si

se considera que debido a la fragilidad de las finanzas públicas y a la debilidad institucional estatal, los gobiernos del área no están en la capacidad de diseñar y aplicar políticas integrales de desarrollo y de apoyo a los sectores más vulnerables de las sociedades centroamericanas, sobre todo a la población rural pobre que es la más numerosa y cuyos ingresos dependen en gran medida de las actividades agrícolas, las cuales son potencialmente las más susceptibles de sufrir los impactos negativos del CAFTA-DR.

A partir del análisis anterior se deduce que la nueva integración de América Central y la presencia de poderosos grupos económicos regionales tienen serias implicaciones en términos del desarrollo y la democracia de la región. En el presente trabajo se estudian, de manera preliminar algunas de tales implicaciones. En particular se analizan las características básicas del proceso de integración económica y el rol que los grupos de poder económico y las empresas transnacionales juegan en dicho proceso. Asimismo se estudia la incidencia de los grupos de poder económico en la definición e implementación de políticas públicas en los diferentes países y los mecanismos e instrumentos que utilizan para tal propósito. Por otra parte se analiza la incidencia de tales grupos en el sistema político en general y en los partidos políticos en particular así como en la institucionalidad empresarial y en el proceso de

integración económica. Finalmente, se analizan los principales desafíos que el surgimiento y consolidación de los grupos económicos regionales plantean para la consolidación de la democracia, y para la consecución de un desarrollo inclusivo en la región en el contexto general de la entrada en vigencia del CAFTA-DR.

Con tales propósitos, el presente informe se ha organizado de la siguiente forma. En la segunda parte se analiza el proceso de integración real en América Central, incluyendo una discusión conceptual de dicho término, las características principales del proceso y los actores principales que la impulsan, haciendo especial énfasis en los grupos económicos centroamericanos. En la tercera parte se analiza en detalle la influencia de los grupos de poder económico en la región, haciendo énfasis en los mecanismos concretos que utilizan para influir en el diseño e implementación de políticas públicas y en la agenda de los partidos políticos. En esta parte se analiza además las repercusiones que la existencia y fortalecimiento de los grupos económicos ha tenido al interior del sector empresarial, en la institucionalidad empresarial nacional y regional y en la integración centroamericana.

Finalmente en la cuarta parte se presentan las principales conclusiones que se derivan del análisis realizado en las partes precedentes y se incluye una serie de recomendaciones encaminadas,

por una parte, a contrarrestar el desbalance de poder regional mediante la creación y fortalecimiento de contrapesos; y por otra parte, dirigidas a democratizar y fortalecer el proceso de integración real e institucional.

II. HACIA UNA CARACTERIZACIÓN DE LA INTEGRACIÓN REAL DE AMÉRICA CENTRAL

2.1

LOS CONCEPTOS DE INTEGRACIÓN REAL E INTEGRACIÓN FORMAL: ALCANCES Y LIMITACIONES.

El concepto de *integración real o no formalizada* es utilizado por diversos autores¹³ para diferenciar la integración económica registrada en la última década y media, la cual ha tenido como protagonistas fundamentales a los sectores empresariales centroamericanos e internacionales, de aquella *integración formal, oficial o institucional* promovida por los gobiernos del área desde la década de los sesenta y que a partir de finales de los años ochenta registró un nuevo impulso mediante la renovación de los tratados fundamentales del proceso.

13 CEPAL-SICA (2004); CEPAL, (2001a), (2001b), 2002; Aitkenhead (2004), entre otros.

Esta diferenciación conceptual es útil para el análisis (si bien para algunos se presta a malentendidos, ya que ambas dimensiones de la integración son procesos “reales” que ocurren de manera simultánea en la región centroamericana) en tanto permite rescatar la especificidad de dichos procesos, los cuales son impulsados por actores distintos y por tanto responden a objetivos e intereses diferentes. Además, permite superar los análisis simplistas que conciben la creciente integración regional como una consecuencia directa de las políticas gubernamentales y de las acciones realizadas por la institucionalidad de la integración regional. En realidad, y como ya hemos anotado, dicho proceso no es el producto de los esfuerzos (por cierto insuficientes) de los gobiernos por avanzar en el proceso de construcción del andamiaje institucional y jurídico de la integración centroamericana, sino que es el resultado del proceso de globalización, de reforma económica y de cambio estructural registrado en la región en las últimas décadas, así como de los procesos de pacificación y democratización de la región, los cuales contribuyeron a generar un clima político y social favorable para el intercambio comercial y para las inversiones. En este sentido, y como explicamos más adelante (Capítulo IV), uno de los principales desafíos que enfrentan actualmente los gobiernos y la institucionalidad de la integración centroamericana es cómo

institucionalizar el proceso de integración real y readecuarlo para que contribuya al desarrollo y a la democracia de la región.

No obstante la utilidad analítica del concepto de integración real, dicha categoría ha sido utilizada hasta hoy de manera demasiado restrictiva ya que ha sido asociada fundamentalmente a una de las dimensiones de la integración económica, es decir, a la integración impulsada por los grupos económicos regionales y por las empresas transnacionales. La siguiente cita de un documento de CEPAL-SICA sobre la integración de los noventa es elocuente al respecto:

“En la década de los noventa, a la par de los avances intergubernamentales... la integración cobra vida propia por medio de lo que se ha dado en llamar el proceso “real”: nuevas estrategias empresariales para la ampliación y fortalecimiento de las operaciones comerciales y financieras regionales. Los grupos económicos centroamericanos y las empresas multinacionales que operan en el área, sobre todo en los sectores financieros, comunicaciones y comercio, son ejes fundamentales de ese proceso” (CEPAL-SICA, 2004:15.)

En nuestra opinión, esta definición no da cuenta de la complejidad y la amplitud del fenómeno de la integración económica que está ocurriendo actualmente en la región. Por ejemplo,

deja por fuera la creciente integración comercial y de servicios turísticos, en la cual participan, además de las grandes empresas, pequeños y medianos empresarios y la población centroamericana en su conjunto; la integración de los mercados laborales, impulsada por los trabajadores y profesionales de la región; y la integración territorial, basada en especialidades productivas y características económicas de los territorios en la cual las fronteras nacionales tienen poco o nada que ver, y que está siendo impulsada por actores sociales y políticos regionales y locales de dos o más países.¹⁴

Tomando en cuenta las consideraciones anteriores y con el propósito de contribuir al debate conceptual sobre la integración, a continuación se presenta la definición del concepto de integración real que utilizamos en la investigación:

La integración real es el proceso de creciente integración de América Central que tiene lugar en diferentes ámbitos socioeconómicos y que es consecuencia directa de las acciones e iniciativas individuales y colectivas tomadas por diversos actores económicos y sociales, nacionales e internacionales. En lo fundamental, dicho proceso tiene lugar fuera del ámbito de la institucionalidad de la

14 Junto a estos procesos, están ocurriendo otros fenómenos sociales de dimensión regional con consecuencias negativas para los países del área, como es el caso de la expansión de las pandillas juveniles (maras) y del crimen organizado.

integración establecida por los gobiernos del área en las últimas décadas.

Por otra parte, creemos necesario avanzar hacia un concepto más preciso de integración formal. En este sentido, en el estudio utilizamos la siguiente definición:

La integración formal es el proceso de integración institucional promovido por los gobiernos del área y las instituciones de la integración, consistente en la creación y el desarrollo del andamiaje jurídico-institucional que formaliza las relaciones económicas y sociales entre los diferentes países que conforman América Central.

Dado que el objetivo del estudio es analizar una de las manifestaciones más notables de la integración real, es decir, la integración impulsada por los grupos económicos regionales y las empresas transnacionales, en las partes que siguen utilizaremos el concepto de integración empresarial para identificar y diferenciar dicho proceso.

Los conceptos de integración anteriormente señalados, no deben ser confundidos, como sucede de manera frecuente por los gobiernos del área, con el concepto de cooperación intergubernamental, que se refiere a iniciativas conjuntas desarrolladas por dos o más países y que pueden abarcar prácticamente todos los ámbitos de la

vida económica, social, política y cultural de los países. La cooperación en la lucha contra enfermedades contagiosas, en el combate al narcotráfico y al crimen organizado, así como las iniciativas dirigidas a reducir el impacto negativo de los desastres naturales, son ejemplos de la cooperación intergubernamental.

2.2

LA INTEGRACIÓN EMPRESARIAL: PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS Y TENDENCIAS.

Desde principios de los años noventa comenzó a tener lugar en América Central un notable proceso de integración empresarial, impulsado por los principales grupos económicos regionales y por las empresas transnacionales presentes en el área. Este nuevo tipo de integración está fundamentado en las mayores inversiones que dichos actores realizan en los diferentes países como consecuencia de diversos factores, entre los que sobresalen los siguientes:

- a) La modernización e internacionalización de los principales grupos económicos nacionales y su fortalecimiento económico, lo cual les ha permitido expandir sus negocios fuera de las fronteras nacionales, particularmente hacia la región centroamericana.

- b) La ampliación de los espacios de acumulación en el nivel regional producto de los procesos de privatización y de concesión de servicios públicos desarrollados con diferentes ritmos y características en todos los países del área.
- c) El aumento de la demanda regional, resultante del mayor dinamismo económico de los noventa y del aumento del consumo privado derivado del ingreso de remesas familiares, de las transferencias oficiales y del mayor financiamiento de consumo personal por parte de los sectores financieros de la región.
- d) Las oportunidades creadas bajo la Iniciativa de la Cuenca del Caribe para la libre entrada de una amplia gama de productos centroamericanos al mercado de los Estados Unidos, lo que creó condiciones adecuadas para la reubicación de las maquilas (CEPAL-SICA, 2004:41.)
- e) Las mayores facilidades e incentivos otorgados a la inversión extranjera directa en el contexto general de las reformas económicas realizadas por cada uno de los países a lo largo de las últimas tres décadas.
- f) La vigencia de Tratados de Libre Comercio entre los países centroamericanos y países extrarregionales y entre los países del área, que incentivó la inversión internacional e intrarregional y favoreció el comercio intracentroamericano.

- g) El logro de una relativa estabilidad política y social resultante de los proceso de pacificación y democratización de la región que generaron un clima favorable para las inversiones y el comercio intrarregional.

Como resultado de los factores anteriores, la inversión extranjera directa (IED) aumentó considerablemente en los últimos 15 años, como muestra la información¹⁵ contenida en el Cuadro 1. En el período 1990-1999, los flujos de IED hacia América Central sumaron los \$13,331.5 millones, lo cual implica un promedio anual de \$1,333.15 millones. Para el período 2000-2004, dichos flujos llegaron a los \$10,609.4 millones, lo que equivale a un promedio anual de \$2,121.9 millones. Con relación al PIB, la IED alcanzó sus mayores niveles en el segundo quinquenio de los noventa debido a que es en ese período cuando ocurrieron la mayoría de privatizaciones en la región, lo cual fue aprovechado por las empresas transnacionales y por los grupos económicos locales para invertir en sectores que antes les estaban vedados, como es el caso de los sectores

15 La información sobre IED en América Central es escasa y poco confiable debido a que la mayoría de los países no la registra adecuadamente. En este sentido es bastante probable que los datos oficiales estén subestimados. En parte, esta subestimación se debe a que la inversión realizada por centroamericanos en los países del área no se registra adecuadamente.

Cuadro 1
América Central: Inversión Extranjera Directa
Período 1990-2004. (En millones dólares y como proporción del PIB)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004a/
Millones de dólares															
América Ctral.	391,1	496,9	569,5	667,3	854,9	823,7	1.101,1	2.150,4	3.885,0	2.391,6	2.060,6	1.940,8	1.717,2	2.118,1	2.772,7
Costa Rica	162,5	178,4	226,0	246,7	297,6	336,9	426,9	406,9	611,7	619,5	408,6	458,5	658,4	574,2	596,8
El Salvador	1,9	25,2	15,3	16,4	-	-	-	59,0	1.103,7	215,8	173,4	279,0	470,2	172,9	465,9
Guatemala	47,7	90,7	94,1	142,5	65,2	75,3	76,8	84,5	672,8	154,6	229,8	455,5	110,6	131,0	154,7
Honduras	43,5	52,1	47,6	52,1	41,5	69,4	90,0	127,7	99,0	237,3	282,0	193,0	175,5	247,2	293,0
Nicaragua	-	42,0	42,0	40,0	40,0	75,4	97,0	172,1	194,7	300,0	266,5	150,2	203,9	201,3	250,0
Panamá	135,5	108,5	144,5	169,6	410,6	266,7	410,4	1.300,2	1.203,1	864,4	700,3	404,6	98,6	791,5	1.012,3
Como proporción del PIB															
América Ctral.	1,3	1,5	1,6	1,7	1,9	1,6	2,0	3,6	6,0	3,6	2,9	2,6	2,2	2,6	3,2
Costa Rica	2,2	2,5	2,6	2,6	2,8	2,9	3,6	3,2	4,3	3,9	2,6	2,8	3,9	3,3	3,2
El Salvador	0,0	0,5	0,3	0,2	0,5	0,5	0,5	0,5	9,2	1,7	1,3	2,0	3,3	1,2	2,9
Guatemala	0,6	1,0	0,9	1,2	0,5	0,5	0,5	0,5	3,5	0,8	1,2	2,2	0,5	0,5	0,6
Honduras	1,5	1,7	1,4	1,5	1,2	1,8	2,2	2,7	1,9	4,4	4,7	3,1	2,7	3,6	3,9
Nicaragua	2,5	2,3	2,3	2,3	1,3	2,4	2,9	5,1	5,5	8,0	6,8	3,7	5,1	4,9	5,5
Panamá	2,6	1,9	2,2	2,3	5,3	3,4	4,4	12,9	11,0	7,5	6,0	3,4	0,8	6,2	7,4

a/ Cifras provisionales. Fuente: CEPAL.

telecomunicaciones, energía eléctrica y en algunos países, como El Salvador y Nicaragua, en el sistema financiero.

En cuanto al destino de la IED, en su gran mayoría se dirigió principalmente hacia los servicios (incluidos los servicios de maquila, telecomunicaciones, energía eléctrica) y el comercio, lo cual marca una diferencia notable respecto a lo ocurrido en las décadas de los sesenta y setenta, cuando dicha inversión se centró fundamentalmente en la industria manufacturera (CEPAL, 2001a.) Como hemos señalado en otra parte (Segovia, 2002; 2004b), estas nuevas tendencias de la IED son un factor importante que ha coadyuvado a la consolidación en la región de un nuevo patrón de crecimiento basado en el dinamismo de los servicios y el comercio, lo que a su vez ha acelerado el proceso de terciarización de las economías del área. Para ilustrar el patrón de destino de la IED en América Central, a continuación se muestra la escasa información existente para Costa Rica y El Salvador.

En el Cuadro 2 se presenta la IED por destino para el caso de Costa Rica.¹⁶ Como puede observarse, la mayor parte de los recursos se invirtieron en el sector industrial, servicios y turismo. Estos recursos han contribuido al desarrollo de una serie de actividades no tradicionales, tales

16 Un análisis reciente de la IED en Costa Rica se encuentra en BCCR (2005.)

Cuadro 2
Costa Rica: Inversión Extranjera Directa por Sector de Destino Económico
Período 1997-2004. (Millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^{1/}
Agricultura	38,1	41,9	49,9	-11,2	1,0	-8,6	-36,3	14,0
Agroindustria	6,5	14,7	10,4	11,5	5,2	2,8	8,4	7,6
Comercio	17,6	39,3	9,2	15,5	8,3	15,2	6,0	14,6
Industria	270,1	423,5	355,9	296,2	231,4	482,7	386,8	437,0
Servicios	-7,3	6,6	12,7	17,3	57,4	52,8	83,2	37,2
Sistema Financiero	-0,2	22,1	93,4	27,1	41,3	16,3	1,3	19,0
Sector Turístico	79,3	61,4	84,7	51,3	111,5	76,0	88,3	51,4
Otros/n.d.	2,3	2,1	3,3	0,9	2,4	0,3	5,6	13,9
Total	406,9	611,7	619,5	408,6	458,5	658,4	574,2	596,8

Fuente: BCCR (2005.) 1/ Cifras preliminares.

como la industria electrónica, dispositivos médicos, turismo, servicios de negocios y la construcción de proyectos inmobiliarios (BCCR, 2005:8.)

En cuanto a su origen, la mayor proporción de los flujos de IED que ingresaron a Costa Rica provinieron de Estados Unidos, cuya participación en el total alcanzó un promedio de 63,6% en el período 1997-2004. En los últimos años, algunos países europeos como Holanda y Alemania, y países de la región como México, El Salvador y Panamá también han sido importantes (BCCR, 2005:11.)

En el caso de El Salvador¹⁷, la información del Cuadro 3 indica que durante el período 1997-2003 la IED se dirigió principalmente a los sectores electricidad, industria manufacturera, comunicaciones y comercio. Excluyendo los sectores que incorporaron montos de privatización (comunicaciones y electricidad en 1998 y 1999), los de mayor ingreso de inversión foránea son siempre en orden de importancia la industria manufacturera, comercio, maquila y financiero (bancos) (Calderón, 2003:21.)

Al igual que en el caso de Costa Rica, la mayor parte de la IED en El Salvador provino de Estados Unidos, cuya participación en el saldo total a junio de 2003 alcanzó el 67.0 por ciento. Otros países importantes fueron Venezuela, Francia, España y Panamá (Calderón, 2003:20.)

17 Para un análisis de la IED en El Salvador ver Calderón (2003.)

Cuadro 3
El Salvador: Inversión Extranjera Directa por Sector de Destino Económico
Período 1998-Junio 2003. (Millones de dólares)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003(Junio)
Industria	90.5	17.7	31.9	35.9	46.6	18.9
Comercio	18.6	17.4	27.1	21.1	35.7	11.7
Servicio	6.2	5.7	4.0	20.0	19.4	1.2
Construcción	0.0	0.7	0.4	0.1	0.0	0.0
Comunicaciones	251.0	34.1	2.4	61.6	48.6	7.4
Electricidad	598.4	125.1	83.4	14.6	26.7	0.0
Agricultura y Pesca	21.0	0.0	-11.0	30.0	8.5	0.3
Minería y Canteras	1.6	-15.6	0.0	0.0	0.0	0.0
Financiero	39.4	27.4	15.8	41.4	12.1	1.1
Maquila	77.2	3.2	19.3	25.7	10.1	29.9
Total	1103.9	215.7	173.3	250.4	207.7	70.5

Fuente: Elaboración propia con base en Calderón (2003:22), Cuadro 5, Página 22.

Con respecto a la IED intra regional, es decir, aquella inversión realizada por centroamericanos en otros países de la región, la información es escasa y poco confiable debido a que buena parte de ella no está registrada en las cifras oficiales. Además, la poca disponible en algunos países sólo cubre un período muy corto de tiempo. No obstante, estas limitaciones, y con fines puramente ilustrativos, a continuación se presenta la información existente para Costa Rica y El Salvador, que indica la importancia creciente de tales inversiones.

El Cuadro 4 presenta la información sobre la IED que los países de América Central realizaron en Costa Rica en el período 1997-2004. Como puede observarse, los montos han sido variables ya que han oscilado entre un mínimo de un 1.0 por ciento de la IED total recibida en el año 1998, para pasar los tres años siguientes a representar el 15.7 por ciento del total. Asimismo se observa que son las inversiones provenientes de Panamá y El Salvador las más significativas. El elevado monto de las inversiones salvadoreñas en Costa Rica en los años 2002 y 2003 (\$23.4 millones y \$25.4 millones, respectivamente), están relacionadas con la construcción de un centro comercial por parte del Grupo Poma de El Salvador.

En el caso de El Salvador (Cuadro 5), la inversión intracentroamericana ha mostrado también un comportamiento errático ya que ha

Cuadro 4
Costa Rica: IED por países de América Central
Período 1997-2004. (en millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^{1/}
El Salvador	13.9	0.6	15.0	15.1	16.4	23.4	25.4	6.0
Guatemala	2.1	1.9	13.7	2.4	4.6	1.8	0.0	0.1
Honduras	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2
Nicaragua	0.1	4.6	7.2	1.8	5.5	2.5	1.8	2.1
Panamá	0.2	1.9	69.2	26.2	61.2	30.6	-1.1	22.2
Total	16.3	9.0	105.1	45.5	87.7	58.3	26.1	31.6
Como % de la IED Total	4.0	1.0	17.0	11.0	19.0	9.0	5.0	5.0

1/ Cifras preliminares.

Fuente: BCCR (2005.) y cálculos propios.

pasado de representar hasta un 12.8% del total de IED en el 2003 para luego descender a un 1.8% en el 2004. En promedio, dicha inversión representó el 9.3% de la inversión total en los últimos 6 años. Como puede observarse, los países que más han invertido en El Salvador en los últimos años son Costa Rica, Guatemala y Panamá.

Cuadro 5
El Salvador: IED por países de América Central
Período 1999-2004. (Millones de dólares)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Costa Rica	17.1	5.1	15.7	6.3	0.7	0.1
Guatemala	4.5	0.3	6.5	6.7	9.5	3.9
Honduras	0.0	1.8	2.8	0.0	10.1	1.6
Nicaragua	2.2	3.1	4.3	7.9	0.3	0.0
Panamá	n.d.	7.0	6.1	15.1	1.5	2.9
Total	23.8	17.3	35.4	36.0	22.1	8.5
Como % de la IED Total	11.0	10.0	12.7	7.7	12.8	1.8

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador y cálculos propios.

Por otra parte, la información disponible sobre el destino de las inversiones intracentroamericanas en El Salvador indican que siguen el mismo patrón que la IED total, es decir, que se concentran fundamentalmente en los sectores industria y comercio (Cuadro 6.) Sin embargo es de hacer notar que parte importante de la IED de países como Guatemala y Panamá se destinó también a los servicios y al sector financiero. Asimismo, el Cuadro 6 muestra que en términos acumulativos, las inversiones panameñas en El Salvador son las más importantes (\$105,1 millones), seguidas de las inversiones costarricenses (\$71,2 millones) y guatemaltecas (\$55,0 millones.) Vale la pena señalar la importancia de las inversiones nicaragüenses en el sector financiero salvadoreño (\$33.1 millones), lo cual está relacionado con la presencia regional de grupos financieros nicaragüenses, quienes debido a la situación interna de Nicaragua en el período de la revolución sandinista, fueron de los primeros en regionalizarse.¹⁸

18 Como ha señalado Aitkenhead (2004:24) los grupos financieros nicaragüenses son los primeros en interesarse en el mercado regional como consecuencia de la intervención del mercado financiero en Nicaragua durante el gobierno sandinista. Los más importantes son los Grupos Credomatic/BAC, Pacific y Lafise. Sus primeros negocios estuvieron vinculados a los servicios de cambio de moneda, el negocio de las tarjetas de crédito y la banca *offshore*.

Cuadro 6
El Salvador: Saldos de IED de países de América Central
Año 2005 (a Marzo.) (Millones de dólares)

Costa Rica		Guatemala		Honduras		Nicaragua		Panamá	
Destino	Monto	Destino	Monto	Destino	Monto	Destino	Monto	Destino	Monto
Industria	63,0	Industria	15,9	Industria	6,8	Industria	0,1	Industria	63,5
Comercio	5,2	Comercio	27,1	Comercio	12,8	Financiero	33,1	Comercio	19,5
Servicios	1,6	Servicios	3,7	Financiero	0,4			Servicios	14,0
Comunicaciones	0,2	Financiero	7,0	Maquila	1,2			Comunic.	1,0
Financiero	1,2	Maquila	1,4					Financiero	7,2
Total	71,2		55,0		21,1		33,2		105,1

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

Las tendencias de las inversiones intracentroamericanas en Costa Rica y El Salvador, además de ratificar la vigencia de un patrón de crecimiento basado en el dinamismo de las actividades secundarias y terciarias, sugieren que los empresarios centroamericanos han sido protagonistas importantes en el proceso de integración regional. Desgraciadamente, debido a la falta de información estadística no es posible determinar que porcentaje de dichas inversiones han sido realizadas por empresas pequeñas, medianas y grandes. No obstante, existe un consenso bastante amplio en que buena parte de las inversiones intracentroamericanas han sido realizadas por los grupos económicos regionales que operan en el área.

2.3

LOS ACTORES DE LA INTEGRACIÓN EMPRESARIAL

Como ya hemos señalado, los principales actores de la integración empresarial son, por una parte, los grupos económicos centroamericanos que de manera creciente operan en la escala regional e internacional; y por otra, las empresas transnacionales que tienen presencia en el área. Ambos están integrando rápidamente a la región como consecuencia de la implementación de sus estrategias de expansión y penetración del

mercado centroamericano. Por ello, y antes de estudiar su influencia en las sociedades centroamericanas (Capítulo III), a continuación se presenta una breve caracterización de dichos actores.

Conviene aclarar que no es nuestra pretensión realizar un análisis exhaustivo de los grupos económicos y de las empresas transnacionales, ni mucho menos determinar la magnitud de la riqueza que poseen ni el nivel de ganancias que obtienen, lo cual, además de estar más allá de los alcances del trabajo, es prácticamente imposible en el caso de los grupos económicos regionales, quienes pese a mostrar una mayor apertura y transparencia en años recientes, aún se caracterizan por mantener en secreto sus actividades, sobre todo sus inversiones y sus ganancias.¹⁹ En todo caso, y con el propósito de ilustrar la fortaleza económica de dichos actores, en el análisis que sigue se incluye una breve descripción de los principales conglomerados económicos que operan en la escala regional así como de sus negocios.²⁰

19 La Revista América Economía sostiene que la medida de éxito de grandes grupos de El Salvador Honduras y Guatemala no se puede cuantificar ya que ninguno de ellos transparenta sus resultados y señala que “el todavía nutrido Club de la Oscuridad centroamericano es la última paradoja de un mercado cada vez más abierto y competitivo” (Revista América Economía, No. 303-304, 15 de julio-18 de agosto de 2005, página 134.)

20 En los anexos se presenta información sobre las empresas pertenecientes a los grupos económicos regionales.

2.3.1 Los grupos económicos regionales.

Históricamente, la mayoría de los países de América Central (con la excepción notable de Costa Rica), se han caracterizado por presentar una alta concentración del ingreso y de la riqueza, lo cual convierte a la región en una de las más desiguales del mundo. Como contraparte, y dado que en la mayoría de los países no existen mecanismos distributivos efectivos, los salarios son bajos y el empleo es escaso y de mala calidad, la gran mayoría de la población centroamericana padece pobreza y exclusión (Cuadro 7.)

Una de las consecuencia directa de la concentración de la riqueza en pocas manos es la existencia de poderosos grupos económicos que históricamente han utilizado su influencia para incidir en todos los ámbitos de la vida social de los países y para ejercer un control directo o indirecto sobre el Estado, el cual ha jugado un papel central en la implementación de sus estrategias de expansión mediante la generación y mantenimiento de las condiciones requeridas por el proceso de acumulación de capital.²¹

21 En la bibliografía se encuentran diversos estudios sobre los grupos de poder económico en los distintos países de la región.

Cuadro 7
Centroamérica:
Indicadores Económicos y Sociales Seleccionados

Países	PIB per cápita en dólares corrientes		Coeficiente de Gini	Porcentaje de población bajo la línea de pobreza		Porcentaje de población bajo la línea de pobreza extrema		Porcentaje de empleos en el sector informal		Gasto social per cápita (dólares de 1997)
	2001	2000		2000	2000	2001	2000	2001	1998-1999	
Centroamérica	1,843	0,564	50.8	23.0	39.3					
Costa Rica	3,948	0,473	22.9	6.8	32.8				622	
El Salvador	2,104	0,518	45.5	19.8	42.8				82	
Guatemala	1,680	0,582	56.2	15.7	41.0				107	
Honduras	909	0,564	71.6	53.0	38.8				57	
Nicaragua	472	0,584	45.8	15.1	40.4				57	
Panamá	3,508	0,557	40.5	26.5	33.3				642	

Fuente: PNUD (2003), Cuadro 1.2, página 31.

Típicamente, dichos grupos surgieron vinculados a la agricultura, desde donde se extendieron, sobre todo en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, a otras actividades económicas, como la industria, la banca y la construcción. Sin embargo, su principal eje de acumulación siguió siendo la agricultura tradicional de exportación, actividad de la cual surgían los excedentes para invertir en otros sectores. En este mismo período, y como consecuencia de la aplicación de la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), surgieron nuevos grupos económicos vinculados a la industria tradicional y al comercio, algunos de ellos provenientes de clases medias (las cuales en buena medida se fortalecieron gracias a la expansión del empleo público) y de sectores vinculados a las fuerzas armadas, que en algunos países accedieron al control del Estado, desde donde impulsaron estrategias de acumulación en diversas actividades económicas.²²

22 La siguiente cita de Castillo Rivas (1980:60), ilustra el surgimiento de los militares como actores económicos en el período anterior a 1980: “(los militares)... componen un grupo económico en ascenso dentro del mapa centroamericano, además de tener en sus manos el poder político y convertirse en árbitros de las diferencias entre los demás grupos o fracciones de la clase dominante. Sin embargo, los militares desempeñan un papel económico distinto en los diferentes países. En Nicaragua y Guatemala se han convertido en empresarios aliados del capital extranjero, con un poder económico y político muy considerable. En Honduras y El Salvador parecieran desempeñar un papel de intermediarios entre el capital extranjero y las economías locales”.

Sin embargo, y debido a que la estrategia ISI dependió de las divisas y los excedentes generados en el sector agroexportador tradicional, los nuevos grupos económicos estaban subordinados a las elites agrarias tradicionales.

Si bien en la década de los sesentas y setentas, algunos grupos económicos nacionales comenzaron a expandirse hacia el resto de la región centroamericana, para la gran mayoría de ellos su espacio de acumulación se circunscribía al territorio nacional o mercado interno (el cual defendían ferozmente a través de medidas proteccionistas de todo tipo), por lo que su influencia política se reducía fundamentalmente al ámbito nacional. Desde finales de los setenta, sin embargo, una serie de factores internos y externos tanto de naturaleza económica como extraeconómica coadyuvaron a que los principales grupos comenzaran a expandir sus operaciones al resto de América Central y en algunos casos incluso a mercados extra regionales, particularmente hacia Estados Unidos, México y el Caribe. Entre los factores más importantes que coadyuvaron a dicho proceso se encuentran los siguientes:

- a) La existencia, en la década de los ochenta, de conflictos armados en El Salvador, Guatemala y Nicaragua, que hizo que algunos empresarios (particularmente de El Salvador y Nicaragua) tuvieran que abandonar sus países de origen o sacar su capital, el cual fue inver-

- tido posteriormente en países vecinos y en Estados Unidos.
- b) La crisis estructural de la agricultura tradicional de exportación y el surgimiento de un nuevo patrón de crecimiento regional basado en el dinamismo de los servicios y el comercio, que hizo que muchos empresarios agrícolas se cambiaran de actividad económica y buscaran nuevas oportunidades de inversión en el resto de América Central.
 - c) La mayor competencia externa provocada por la apertura, que puso presión sobre los mercados locales, abrió nuevos espacios de acumulación regionales y fomentó una cultura empresarial pro-apertura, posibilitando de esta manera la expansión natural de los principales grupos nacionales hacia el mercado regional.
 - d) El apareamiento de una nueva fuente de excedente externo (las remesas familiares que enviaban los centroamericanos viviendo en Estados Unidos), que junto con la aplicación de las reformas financieras y los procesos de reprivatización bancaria registrada en algunos países (El Salvador y Nicaragua) posibilitaron en los noventa la rápida expansión regional de los principales grupos financieros locales.
 - e) El proceso de modernización ocurrido al interior de los principales grupos económicos nacionales, resultante de cambios generacionales

y de una mayor preparación y educación de las generaciones jóvenes (educadas generalmente en Universidades de Estados Unidos.)

- f) La llegada al poder de gobiernos pro-emprendedores y empresariales, que han favorecido el proceso de integración institucional y, en algunos casos, han avanzado en la eliminación de obstáculos al comercio y las inversiones intrarregionales.

Como resultado de lo anterior, en las últimas dos décadas, a lo largo de la región aparecieron grupos económicos cuyo ámbito de operaciones no es el mercado nacional sino el regional. Con el propósito de ilustrar este proceso de integración empresarial, hemos elaborado el Cuadro 8, que incluye algunos de los principales grupos económicos regionales.²³ Como puede observarse, los grupos provienen de todos los países, aunque predominan los salvadoreños y guatemaltecos, los cuales además de ser de los más poderosos, tienen estrechas relaciones económicas, sociales y políticas debido a sus afinidades ideológicas, al alto grado de integración existente entre los dos países y al hecho de que durante el conflicto armado salvadoreño, algunas de las familias más poderosas del país emigraron temporalmente a

²³ Seguramente no están todos los grupos que tienen operaciones regionales. Su exclusión no es de ningún modo deliberada, sino que se debe simplemente a que no obtuvimos acceso a información confiable sobre sus actividades.

Guatemala, desde donde dirigían sus negocios. Le siguen en importancia numérica, los grupos económicos de Costa Rica, algunos de los cuales tienen una larga presencia en la región, y los nicaragüenses, la mayoría de ellos pertenecientes al sector financiero, y que fueron de los primeros en internacionalizarse, obligados por la situación política interna de Nicaragua en la época de la revolución sandinista. Finalmente están los grupos panameños y hondureños,²⁴ los cuales son particularmente fuertes en el sector financiero y comercial, respectivamente.

Como el Cuadro 8 muestra, los grupos económicos regionales se caracterizan por ser sumamente diversificados,²⁵ y operan fundamentalmente en los sectores de servicios (incluyendo servicios financieros, de transporte, turísticos), construcción, comercio e industria, aunque algunos tienen fuertes inversiones en agroindustria y

24 En Honduras existen poderosos grupos económicos que tienen una influencia significativa en la vida económica, social y política del país, como es el caso del Grupo Atlántida y el Grupo Continental. Sin embargo, la mayoría de ellos opera localmente. De acuerdo a las entrevistas realizadas en ese país, la estrategia de dichos grupos ha sido fortalecerse localmente más que expandirse regionalmente. Sin embargo, la mayoría tiene alianzas con grupos centroamericanos que han llegado a invertir a Honduras y algunos de ellos han comenzado a vender sus compañías a empresas transnacionales y regionales.

25 Esta característica reduce la capacidad explicativa de los análisis políticos tradicionales basados en el concepto de “sectores” y “fracciones de clase”, que estuvieron de moda en décadas pasadas.

algunos pocos en agricultura no tradicional. Esta concentración de inversiones en los servicios y el comercio señala claramente que las economías centroamericanas son fundamentalmente economías de servicios, lo cual plantea oportunidades y retos para el desarrollo futuro de la región ya que la mayoría de ellas ha hecho este tránsito (a diferencia de las economías desarrolladas) sin contar con una base productiva fuerte y competitiva que sustente en el mediano y largo plazo las actividades terciarias.

El cuadro 8 también muestra que la mayoría de los grupos económicos tiene intereses en el sector financiero, lo que ha dado lugar a una interpretación bastante generalizada en la región, de que son los grupos económicos vinculados a dicho sector los más poderosos y los *hegemónicos* al interior de cada país y en el nivel regional. Al respecto conviene aclarar que si bien el sector financiero es uno de los sectores de más rápido crecimiento y más lucrativos,²⁶ y que efectivamente en todos los países los grupos vinculados a dicho sector tienen un considerable peso político, no necesariamente los banqueros son en

26 Algunas de las personas entrevistadas, conocedoras de los sectores empresariales de la región señalaron que efectivamente la industria bancaria ha sido hasta hoy bastante lucrativa, pero no más que otras actividades económicas. La diferencia, según ellos, es que los bancos son los únicos que tienen la obligación de publicar sus resultados mientras que el resto de sectores no lo hace.

todos los países los grupos *hegemónicos*. En realidad, en países como Guatemala y Honduras, los grupos económicos que tienen como eje principal de acumulación la banca no son los más poderosos e influyentes, sino aquellos grupos cuya fuente de acumulación principal proviene de otras actividades como la industria, la agroindustria, otros servicios y el comercio, aunque también ellos tengan inversiones en la banca.²⁷ Esta discusión sugiere la necesidad de analizar con más seriedad y profundidad las relaciones de poder al interior de los grupos económicos nacionales, lo cual desgraciadamente va más allá de los alcances del presente trabajo.

La información del Cuadro 8 muestra además que los grupos económicos que operan en la región tienen alianzas entre ellos en algunas de las áreas donde operan, si bien existe una fuerte competencia en las actividades más lucrativas, como es el caso de los proyectos inmobiliarios (centros comerciales, centros de negocios, construcción de viviendas), los servicios financieros y algunas actividades comerciales como es el caso de la distribución de vehículos. Por ejemplo, son conocidas las alianzas entre diferentes grupos en el área de bienes raíces (Grupo Poma y Grupo TACA en el Salvador y el Grupo La Fragua y el

27 Una de las personas entrevistadas en Guatemala comentó que uno de los grupos económicos más fuertes de ese país había decidido invertir en la banca no porque fuera un gran negocio, sino porque daba prestigio.

Grupo Pantaleón por una parte y el Grupo Gutierrez-Bosch y Grupo Castillo por otra en el caso de Guatemala); en el sector financiero (Grupo Cuscatlán, Grupo La Fragua y Grupo Pantaleón); y en el sector de tecnología (Grupo Pellas y Grupo Motta.)

En el caso de los grupos más poderosos, tienen alianzas estratégicas con empresas transnacionales y con grupos económicos extrarregionales. Las alianzas del Grupo Agrisal con SABMiller, del Grupo CABCORP con Ambev, de los Grupos La Fragua y CSU con Wal-Mart, del Grupo Pellas con General Eléctric y con IBM, del Banco Cuscatlán con el Grupo Financiero Popular de Puerto Rico y del Grupo Poma con el Grupo Carso de México, son algunos de los ejemplos más destacados.

Asimismo conviene subrayar que la gran mayoría de los grupos nacionales tienen vínculos familiares,²⁸ lo cual les facilita el establecimiento de alianzas, el intercambio de información y la coordinación de sus actividades de incidencia política. En esta misma línea, el Cuadro 8 indica claramente que muchos de los grupos centroamericanos ahora globalizados, pertenecen a las familias que tradicionalmente han detentado el poder económico en la región, lo cual evidencia la

28 Los vínculos familiares de los grupos de poder económico han sido bastante estudiados en los diferentes países. En la bibliografía aparecen algunas de las investigaciones más relevantes.

notable modernización registrada al interior de las elites económicas centroamericanas. Este es otro de los aspectos que requieren más investigación académica por sus profundas implicaciones para la democracia y desarrollo de la región.

De la caracterización de los grupos económicos realizada anteriormente se deduce el rol fundamental de dichos actores en la integración económica centroamericana a la vez que se constata su enorme poder económico (y por tanto político), el cual aparece ahora más concentrado que nunca.²⁹ De hecho, esta mayor concentración del poder económico en los grupos de poder económico regionales ha reforzado el proceso de *diferenciación y polarización* que se viene registrando al interior de los sectores privados desde principios de la década ya que dichos grupos literalmente se *han despegado* del resto de sectores empresariales, conformándose de esta manera una estructura empresarial nacional y regional mucho más polarizada y desigual, que como veremos más adelante (Capítulo IV), plantea serios desafíos en términos de la democracia y el desarrollo de América Central.

29 La concentración es mucho mayor si se consideran al resto de grupos económicos que operan solamente en el nivel local.

Cuadro 8

América Central: Principales Grupos Económicos con Operaciones Regionales e Internacionales

Grupo	País	Áreas en que opera	Alianzas y datos relevantes
1. Adoc (Familia Palomo Meza)	ELS	Industria del calzado	Es de los más antiguos que operan regionalmente, tendencia que se acentuó en los ochenta debido a los problemas políticos en El Salvador. Actualmente ADOC posee tres fábricas y más de 200 tiendas en la región. El grupo tiene las franquicias de varias marcas internacionales.
2. Agrisal (Familia Meza Ayau)	ELS	Bebidas gaseosas, cerveza hielo y agua embotellada, hoteles y centros de negocios, agroindustria, venta de vehículos, bienes raíces, ensamblaje de carrocería industrial	Tiene una alianza con el consorcio cervecero sudafricano SABMiller, quien posee parte de las acciones de la compañía cervecera del grupo. Juntos conforman el Grupo BevCo, que aglutina a las empresas del Grupo Cervecería Hondureña e Industrias La Constancia y posee la empresa Industrial Cervecera de Nicaragua.
3. Banco Agrícola (Familias Baldocchi-Dueñas, Kriete)	ELS	Banca, seguros, pensiones, casas de bolsa, arrendadoras, casas de cam-	En el 2004, el Banco agrícola, el principal banco del grupo, poseía \$3,116.1 millones en activos (el segundo mas grande de la región centroamericana), y obtuvo uti-

Grupo	País	Áreas en que opera	Alianzas y datos relevantes
		bio, agroindustria, productos no tradicionales.	lidades de \$35.18 (el tercer lugar en la región) (Revista Summa, No. 131, abril, 2005.) Forma parte de la Red Regional Gran Alianza Bancaria Internacional.
4. Banistmo (Familias Ballarino, Lewis Galindo)	PAN	Banca, seguros, corredoras de bolsa, industria cervecera, bienes raíces, industria turística, transporte aéreo, industria alimenticia.	Tiene alianzas con varios grupos regionales e internacionales. Es el grupo financiero más grande de América Central, con activos el 2004 de \$6,235.0 millones y una utilidad de \$104.4 millones (Revista Summa, No. 131, abril, 2005.) Recientemente compró la mayoría de acciones del Banco Salvadoreño.
5. CAB-CORP (Familia Castillo)	GUA	Producción y distribución de bebidas gaseosas y cervezas, medios de comunicación, banca, agroindustria, comercio.	Tiene una alianza con Am-Bev de Brasil, mediante la cual se creó la Cervecería Río. El Grupo tiene joint ventures regionales con Cervecería Río (50%) y con Bon Appetit (50%). Posee la Embotelladora la Mariposa, Embotelladora del Sur y Embotelladora del Atlántico en Guatemala. Controla el 30% de las acciones de Embotelladora la Reyna de Honduras, posee la Embotelladora Nacional de Nicaragua, y la Mariposa El Salvador (50% con socios locales.)

Grupo	País	Áreas en que opera	Alianzas y datos relevantes
6. Carrión (Familia Carrión)	HON	Almacenes de departamentos	Ha incursionado con fuerza en el área y ha establecido una alianza con el Grupo Poma.
7. Cervecería Centroamericana (Familia Castillo)	GUA	Industria, agroindustria, comercio, construcción, turismo, servicios, restaurantes.	Forma parte del el consorcio cervecero Centroamericano (Coceca) de Nicaragua, cuya propiedad comparte con Florida Ice & Farm de Costa Rica.
8. Corporación de Supermercados Unidos (CSU) (Familia Uribe)	CR	Supermercados Agroindustria	Junto con el Grupo La Fragua y Wal-Mart, forman la Central América Retail Holding Company (CARHCO.) En el 2004 el grupo tuvo ventas por \$888.9 millones y una utilidad de \$30.4 millones y se colocó en el puesto 294 de las 500 empresas más grandes de América Latina. (América Economía, 303-304, julio-agosto de 2005.)
9. Grupo Cressida (Familia Facussé)	HON	Producción y comercialización de bienes de consumo básico, banca, agroindustria, maquila, bienes raíces.	En el 2000, Unilever adquiere al grupo, con la excepción de la línea de bocadillos y los intereses en la Palm Plantation de Centroamérica. En el 2003, el grupo, en alianza con la Standard Fruit Company (Dole), hizo una inversión de \$46.8 millones en el sector agrícola hondureño.

Grupo	País	Áreas en que opera	Alianzas y datos relevantes
10. Cuscatlán (Familia Bahaia, Familia Cristiani.) En el 2002 el grupo SISA era el mayor accionista salvadoreño del holding UBCI, seguido del grupo del grupo Bahaia y del grupo comercial Weil.	ELS	Banca, seguros, pensiones, casas de bolsa, arrendadoras, casas de cambio, tarjetas de crédito.	Este año el Grupo Financiero Popular Inc. De Puerto Rico adquirió el 19.99% de las acciones de UBCI, la empresa holding del grupo. En el 2004 tenía activos de \$4.437.2 millones (el segundo grupo financiero más grande de la región) y obtuvo una utilidad de 64.7 millones (Summa, No.131, abril de 2005.) Tiene alianzas con grupos regionales, incluyendo el grupo La Fragua y Pantaleón.
11. De Sola (Familia De Sola)	ELS	Agroindustria, bienes raíces, seguros, banca, hoteles, distribución de productos del hogar, cines, turismo.	Homarca S.A de C.V. es la principal accionista y controladora de las operaciones del grupo en Centroamérica. Tiene alianzas con varios grupos nacionales, regionales e internacionales.
12. Durman Esquivel (Familia Durman Esquivel)	CR	Actividades relacionadas con el sector Construcción (producción y comercialización de tuberías y accesorios de PVC, banca.	En el 2004 ocupó el lugar No.31 de las 50 empresas más grandes de América Central con ventas de \$164.8 millones y \$3.0 millones de utilidades (América Economía, 303-304, julio-agosto de 2005.) Tiene alianzas con grupos regionales e internacionales.

Grupo	País	Áreas en que opera	Alianzas y datos relevantes
13. Dos Pinos (1,600 productores.)	CR	Producción y comercialización de Productos de leche y derivados.	Ocupó el lugar No. 25 de las 50 empresas más grandes de Centroamérica el 2004, con ventas de \$200 millones (América Economía, 303-304, julio-agosto de 2005.)
14. Fogel (Familia Tefel.)	NIC	Productos de refrigeración.	El grupo cubre el 40% del mercado regional de refrigeradoras comerciales y un 80% de los equipos de exhibición, almacenamiento y venta de productos fríos.
15. Lafise (Familia Zamora.)	NIC	Servicios bancarios, puestos de bolsa, tarjetas de crédito, securities, banca de inversión, seguros, almacenaje, cambio de moneda extranjera y otros.	Opera en América Central, México, Monserrat, República Dominicana, Venezuela y Estados Unidos. En el 2004 sus activos eran de \$749.5 millones y generaron una utilidad de \$12.4 millones (Summa, 131, abril de 2005.)
16. La Fragua (Familia Paiz.)	GUA	Supermercados, bienes raíces, banca, agroindustria.	Tuvo ventas de \$1092 millones el 2004 (la No. 4 en América Central y la No. 249 entre las 500 empresas más grandes de América Latina.) Junto con el grupo Corporación de Mercados Unidos y Wal-Mart forman la Central América Retail Holding Company (CARH-

Grupo	País	Áreas en que opera	Alianzas y datos relevantes
			CO), cuyas ventas anuales en el 2004 alcanzaron cerca de los \$2,000 millones (América Economía, 303-304, 2005.)
17. Sigma (No es un grupo familiar. Sus principales accionistas son salvadoreños y guatemaltecos.)	ELS	Industria gráfica y papelería.	Fue fundado en 1969 como fusión de la unión de varias empresas. Anteriormente conocida como Yarhi S.A., se unió con otras empresas de los mismos intereses, entre ellas Cartonera Centroamericana S.A., Rotoflex S.A. e Industrias Gráficas Salvadoreñas S.A.
18. La Nación (entre los principales accionistas están Jaime Solera Bennett, Manuel Jiménez de la Guardia, Francisco Mendiola Bengoechea y Fernando Madrigal Antillón.)	CR	Medios de comunicación: periódicos, revistas, emisoras de radio.	Tiene alianza con la Corporación de Noticias, de Guatemala que es propietaria de los periódicos Siglo XXI y Al Día, de los cuales el grupo posee el 50% de las acciones. En el 2004 ocupó el lugar No. 50 entre las 50 empresas más grandes de Centroamérica con ventas de \$74.8 millones y una utilidad de \$3,6 millones (América Economía, 303-304, 2005.)
19. Motta (Familia Motta.)	PAN	Transporte aéreo, bienes raíces, banca, industria turística, me-	Tiene alianzas con diversos grupos de la región, entre ellos el grupo Poma y el grupo Pellas, y con grupos internacionales (Continental

Grupo	País	Áreas en que opera	Alianzas y datos relevantes
		dios de comunicación, comercio, turismo.	Airlines.)
20. Multi-Inversiones (Familias Gutierrez-Bosch)	GUA	Restaurantes, centros comerciales, viviendas, agroindustria, banca, medios de comunicación, industria alimenticia, generación de energía eléctrica.	Es uno de los grupos más grandes y diversificados de la región y tiene alianzas con diversos grupos nacionales, regionales e internacionales. Solamente la empresa Pollo Campero tuvo en el 2004 ventas de \$400 millones, la número 12 entre las más grandes de la región (América Economía, 303-304, 2005.)
21. Novella (Familia Novella)	GUA	Industria del cemento, bienes raíces, agroindustria, industria de generación de energía eléctrica, industria del papel.	El grupo tiene alianza con el consorcio mundial Holcim, quien posee parte de las acciones de Cementos Progreso, propiedad del grupo. Ambos grupos poseen el 48% de la empresa cementera de Honduras.
22. Pacific (Familia Hollmann)	NIC	Sector financiero, industria hotelera, generación de energía eléctrica, industria del cemento.	Tiene alianzas con varios grupos regionales. El Banco principal del grupo, el Banco UNO, tenía en el 2004 de \$1,374.1 millones y obtuvo utilidades de \$27.7 millones (Summa, 131, 2005.)

Grupo	País	Áreas en que opera	Alianzas y datos relevantes
23. Pantaleón (Familia Herrera)	GUA	Agroindustria (industria azucarera), banca, bienes raíces, generación de energía eléctrica.	Tiene alianzas con diversos grupos nacionales, regionales e internacionales, incluyendo La Fragua y Cuscatlán, y es el más importante en el área de la industria azucarera.
24. Pellas (Familia Pellas)	NIC	Banca, tarjetas de crédito, agroindustria (industria azucarera, agricultura, comercialización de automóviles, almacenes, bienes raíces, tecnología, servicios hospitalarios, industria cervecera.	Tiene relaciones con diversos nacionales, regionales e internacionales. Este año General Electric Consumer Finance adquirió el 49,99 de las acciones del Banco de América Central (BAC), por un valor de \$500 millones. En el 2004 el BAC tenía activos por \$2,664,7 millones y registró una utilidad de \$87.8 millones (Summa, 131, 2005.)
25. Poma (Familia Poma)	ELS	Desarrollo inmobiliario (viviendas, centros comerciales y de negocios); hoteles; distribución de vehículos), banca, industria y servicios.	Tiene una alianza con el Grupo Carso del mexicano Carlos Slim. El grupo es operador de la cadena de hotel Intercontinental y Comfort Inn. Además tiene alianzas con varios grupos nacionales y centroamericanos, incluyendo el grupo Motta y el grupo TACA.

Grupo	País	Áreas en que opera	Alianzas y datos relevantes
26. Quiroz (Familia Quiroz)	ELS	Distribución y financiamiento de vehículos y accesorios.	Tiene alianzas con el Grupo Canella en Guatemala y con el Grupo Lachner & Sáenz y Compañía Mercantil en Costa Rica. Recientemente ingresó al mercado panameño a través de la compra por \$10 millones de la empresa Supermotores.
27. Simán (Familia Simán)	ELS	Almacenes por departamento, bienes raíces, construcción, banca, industria textil.	Es el más importante en almacenes de departamentos. Recientemente, vendió la mayoría de las acciones del Banco Salvadoreño, el tercer banco más importante de El Salvador, al Grupo Banistmo. En el 2004, dicho banco tenía activos de \$1,755.1 millones y generó utilidades por \$16.2 millones (Summa, 131, 2005.)
28. Taca (Familia Kriete)	ELS	Transporte aéreo, hoteles, banca, licores, agroindustria.	Tiene alianzas con el Grupo Poma y el Grupo Banco Agrícola, con los cuales se encuentra relacionado por lazos familiares. En el 2004 TACA, su empresa insigne, ocupó el puesto 12 entre las empresas más grandes de la región con ventas de \$391.8 millones y una utilidad de \$8.4 millones (América Economía, 303-304, 2005.)

Fuente: Elaboración propia con base en información de revistas especializadas, periódicos y páginas web de los grupos.

2.3.2 Las empresas transnacionales³⁰

El otro actor de la integración empresarial centroamericana son las empresas transnacionales, las cuales desempeñaron también un papel central en la integración de los sesentas y setentas, período en el cual además de controlar las industrias más dinámicas e intensivas en uso de capital y establecer monopolios y oligopolios en los mercados domésticos de cada país, controlaban directa o indirectamente el mercado intrarregional, sobre todo de productos manufacturados y agroindustriales, el que les servía a la vez como plataforma para exportar alimentos diversificados hacia Estados Unidos (Castillo Rivas, 1980:49 y 51.) De acuerdo a Aitkenhead (2004:14), dependiendo de la sensibilidad política del sector en el que operaban y de los costos de transporte, las empresas transnacionales definieron el número de centros de producción requeridos para alcanzar importantes cuotas de mercado en los países de la región. De esta manera, las empresas de bebidas, de tabaco y del sector farmacéutico se caracterizaron por contar con centros de producción individuales en cada uno de los países centroamericanos, mientras en algunas de las industrias de alimentos enlatados

30 Un análisis detallado de las empresas transnacionales está más allá de los alcances del estudio. En este sentido, esperamos que en el futuro otros trabajos aborden este tema en profundidad.

tendió a concentrar la producción regional en dos o tres centros.

En este período, la influencia política, social y económica de las empresas transnacionales fue importante ya que por un lado contribuyó a modificar el balance de poder al interior de los sectores empresariales de la región mediante el fortalecimiento de los nuevos sectores industriales, comerciales y financieros vinculados a la estrategia ISI;³¹ y por otro contribuyó a la formación de clases medias mediante la formación de ejecutivos. Además, coadyuvó al desarrollo e integración de pequeños productores locales a las cadenas de producción (agroalimentarias) (Aitkenhead, 2004.) En el plano político, las empresas transnacionales ejercían una considerable influencia en los gobiernos y en el sistema político y frecuentemente apoyaron a los gobiernos militares de la época o conspiraron contra gobiernos que ellos consideraban hostiles a sus intereses.

31 De acuerdo a Castillo Rivas, (1980: 59-60.), en casi todos los países uno de los receptores principales de la inversión extranjera fue una nueva clase empresarial, "cuyo origen parece ser la descendencia directa de la antigua oligarquía agrícola, los descendientes de comerciantes extranjeros radicados en la región y un flujo continuo de nuevos empresarios cuyo origen, como clase media alta, proviene de la burocracia y tecnocracia estatal, así como de los militares de alta graduación. Señala además a los comerciantes, particularmente a los inmigrantes judíos, árabes y polacos y otras minorías de residentes europeos, que controlaban las actividades comerciales más importantes.

En los últimos 15 años las empresas transnacionales han aumentado fuertemente su presencia en la región, alentadas por las facilidades otorgadas por cada uno de los países a la inversión extranjera así como por la ampliación de los espacios de acumulación derivada de la privatización y concesión de servicios públicos básicos, sobre todo en los sectores de telecomunicaciones y electricidad, los cuales hasta antes de los noventa le pertenecían al Estado (Recuadro 2.) También incursionaron, mediante la compra de empresas privadas en sectores que antes estaban en manos de empresas familiares, como es el caso de las compañías cerveceras³² y las empresas

32 En el 2001 se puso a la venta una empresa de bebidas gaseosas y de cerveza en Honduras, que fue adquirida por un consorcio internacional liderado por SAB-Miller (Sudáfrica) con participación de La Constancia (El Salvador.) El Grupo CABCORP (Guatemala) que ya tenía presencia con la marca Pepsi en Honduras, se expandió también hacia El Salvador, donde empezó a distribuir sus bebidas gaseosas producidas en Guatemala. En Costa Rica, el Grupo FEMSA (México) adquirió la compañía productora y distribuidora de Coca-Cola y el Grupo Heineken (Holanda), adquirió una participación minoritaria en la Cervecería de Costa Rica. Finalmente, el Grupo CABCORP y Ambev (Brasil) se aliaron para producir cerveza en Guatemala (Aitkenhead, 2004:20.)

de cemento³³ y más recientemente en el sector bancario.³⁴

A través de las compras de empresas privadas, las compañías transnacionales buscan entrar de manera rápida al mercado así como aprovechar el conocimiento del mercado, los sistemas de distribución ya establecidos y los contactos con el gobierno, los proveedores y los clientes que tienen las empresas locales. Sin embargo, dichas compras no siempre aumentan el acervo de capital para la producción, como es el caso de empresas nuevas y no generan nuevos empleos.

33 Dos de las cuatro más grandes empresas multinacionales en el mundo se han posicionado en años recientes en la región centroamericana: CEMEX y Holcim. Una tercera, Lafarge, ha entrado al mercado de Honduras. Holcim tiene presencia en todos los países de la región y CEMEX ha realizado inversiones en tres países-Costa Rica, Nicaragua, Panamá- y ha optado por exportar su producto en fuertes cantidades al mercado de Guatemala desde México. En los países donde coexisten las dos multinacionales, éstas compiten entre sí, pero no a través de precios, por lo que todos los beneficios en materia de productividad no se han traducido en un abaratamiento del cemento o de los productos derivados, sino en mayores ganancias para las empresas. (Schatan y Avalos, 2003:18 y 24.)

34 Este año ha habido dos operaciones bancarias importantes. La primera fue la adquisición del 19.99% de las acciones del holding UBCI (Banco Cuscatlán) por parte del Grupo Financiero Popular Inc. de Puerto Rico. La más reciente ha sido la compra del 49.99% de las acciones del Banco de América Central (Grupo Pellas) por parte de General Electric a través de su división Consumer Finance. De acuerdo algunos banqueros entrevistados, estas compras marcan el inicio del control de las empresas transnacionales de los sistemas bancarios de la región, tal y como ocurre en el resto de América Latina.

Recuadro 2
América Central: Privatizaciones y concesiones de empresas
públicas de telecomunicaciones y electricidad

EMPRESA	AÑO	EMPRESA COMPRADORA	VALOR (EN MILLONES)	OBSERVACIONES
TELECOMUNICACIONES • EL SALVADOR				
ANTEL (telefonía fija)	1998	CTE-TELECOM 51% (Francia); ES-TEL, 24.5% por varios grupos salvadoreños: Superselectos, TACA, TCS, Visa, H.de Sola, Banco Salvadoreño, Fabril de Aceites y otros.)	\$275	CTE-TELECOM fue adquirida por dos empresas mexicanas 100% subsidiarias de América Móvil de las cuales el 53.7% es propiedad de AMX El Salvador y el 41.5% es propiedad de Sercotel.
INTEL (telefonía móvil)	1998	TELEMOVIL 51% (Luxemburgo.) TELEFONICA 23%(Telefónica Móviles (44.22%), Mesotel Holding (55.78%) (España.) CTE-TELECOM PERSONAL 21% (Francia.)	\$41	

EMPRESA	AÑO	EMPRESA COMPRADORA	VALOR (EN MILLONES)	OBSERVACIONES
INTERNET	1998	NAVEGANTE 20% (Francia.)		
TELECOMUNICACIONES • GUATEMALA				
GUATEL	1998	LUCAS S.A. (Guatemala-Honduras.)	\$700	Posteriormente, Telmex de México adquirió la propiedad de LUCA, S.A. quien actualmente posee el mayor porcentaje de acciones de Telecomunicaciones de Guatemala, S.A.
CELTEL		TELEFONICA (España)		Renovación de 15 años de concesión que caducaba en el 2005, la electricidad pertenece al estado.
TELECOMUNICACIONES • NICARAGUA				
ENITEL	2001	MEGATEL DE NICARAGUA(Telia Swedtel AB y Emce de Honduras) (Suecia-Honduras.)	\$83.1	

EMPRESA	AÑO	EMPRESA COMPRADORA	VALOR (EN MILLONES)	OBSERVACIONES
TELECOMUNICACIONES • PANAMÁ				
INTEL (telefonía fija)	1997	Cable & Wireless , 49% (Inglaterra.)	\$652	Se le otorgó un contrato de administración por un período de 20 años, que incluye un período de exclusividad de cinco años, cláusulas de metas de expansión y calidad de servicios, y un nuevo régimen tarifario.
TELEFONIA CELULAR	1996	Bell South de Panamá (EE.UU.) Cable & Wireless (Inglaterra.)	\$72.6 US\$72.6	Concesión de operaciones. Concesión de operaciones.
ELECTRICIDAD • EL SALVADOR				
Nejapa Power.	1994	COASTAL Power Company (EE:UU.)		
AES-CLESA, CAESS, EEO y DEUSEM	1998	AES- Corporation (EE.UU.)	\$586.1	

EMPRESA	AÑO	EMPRESA COMPRADORA	VALOR (EN MILLONES)	OBSERVACIONES
DEL SUR	1998	Pennsylvania Power & Light/PP&L (EE.UU.)		
Centrales Térmicas	1999	Duke Energy (EE.UU.)		
GESAL	2002	Enel Group (Italia.)		
ELECTRICIDAD • GUATEMALA				
EEGSA	1997	Guatemalan Generation Group, GGG (Iberdrola Energía, S.A., TPS de Ultramár Ltd. y EDP Electricidade de Portugal, S.A.) (Portugal.)	\$520.25	
DEOCSA	1998	UNION FENOSA (España.)	\$101	
DEORSA	1998	UNION FENOSA (España.)		

EMPRESA	AÑO	EMPRESA COMPRADORA	VALOR (EN MILLONES)	OBSERVACIONES
ELECTRICIDAD • NICARAGUA				
ENEL	2000	UNION FENOSA (España.)	\$115	
ELECTRICIDAD • PANAMÁ				
Metro-Oeste y Chiriqui	1998	UNION FENOSA (España.)	\$212	
Noreste S.A.	1998	Panamá Distribution Group (80% pertenece a Constellation Power, una subsidiaria de Baltimore Gas and Electric Company el 20% restante al grupo Primer Grupo Energético, integrado por Banistmo, Conase y Bi-pan.) (EEUU-Panamá.)	\$89,8	El grupo inglés Ashmore Investment Management compró posteriormente el 51% del 80% de las acciones de la empresa Constellation Power.
EGE Bayano y EGE Chiriqui	1998	AES Panamá Energy, S.A (EE.UU.)	\$91,7	La empresa de transmisión sigue siendo propiedad del estado.

EMPRESA	AÑO	EMPRESA COMPRADORA	VALOR (EN MILLONES)	OBSERVACIONES
EGE Fortuna	1998	Americas Generation Corp (Hydro-Québec and the Québec Workers Fund) poseen indirectamente un 50.1% de Americas Generation Corp, mientras que el 49.9% restante es propiedad de El Paso) (Canadá.)	\$118,1	
EGE Bahía Las Minas	1998	ENRON INT Panamá, S.A (EE.UU.)	\$91,7	

Fuente: Elaboración propia con base a información oficial y pública.

Asimismo, aumentan la concentración económica y debilitan a las empresas nacionales (CELA, 2001.) Por lo demás, este tipo de adquisiciones provocan cambios en las compañías de propiedad familiar ya que por una parte la estructura de capital se hace más abierta; y por otra, la administración se moderniza en la medida que se contratan profesionales en vez de familiares que hacen carrera dentro de la empresa.

Además de las inversiones en los servicios públicos básicos y en el sector industrial tradicional, algunas empresas transnacionales -como el caso de INTEL- han invertido en la región buscando plataformas competitivas de producción y logística que les permita la producción de bienes y servicios cuyo destino final son los EEUU o en otros mercados extra regionales (Aitkenhead, 2004:16.)

Como resultado de los procesos anteriores, y al igual que lo ocurrido en el resto de América Latina, se está produciendo en la región una *extranjerización* del aparato productivo, que está cambiando la estructura del poder económico a favor de las empresas transnacionales al desaparecer tanto la hegemonía estatal como la de algunas industrias tradicionales nacionales, y ha abierto paso una nueva clase empresarial liderada por filiales de empresas transnacionales (CELA, 2001), lo cual es particularmente importante en Costa Rica y Guatemala, que son los países

donde más se concentra la inversión extranjera. Además, junto con la hegemonía de las empresas transnacionales, se acentúa la influencia de los países de los que provienen esas inversiones (CE-LA, 2001.)

Sin duda, este proceso de extranjerización de las economías de América Central se profundizará en los próximos años debido a la entrada en vigencia del CAFTA-DR, ya que dicho acuerdo abre nuevas oportunidades de inversión a las empresas transnacionales a la vez que les brinda mayores seguridades para sus inversiones. Dado el enorme poder económico y político de dichos actores, seguramente se profundizará el ahora incipiente proceso de adquisiciones de compañías locales pertenecientes a los grupos económicos de la región. En este sentido, más temprano que tarde dichos grupos terminarán subordinados a los intereses transnacionales.³⁵

³⁵ En general las empresas transnacionales invierten en compañías locales con el propósito de controlarlas. De ahí que en la mayoría de casos buscan poseer más del 50% de la participación accionaria. Sin embargo, en ocasiones, dichas compañías comienzan con una participación minoritaria, pero con el compromiso de aumentar dicha participación en un período determinado. Por ejemplo, en el caso de Wal-Mark, que recientemente compró el 33% de las acciones de CARHCO, existe un compromiso de que con el tiempo dicha empresa hará compras adicionales que le darán una mayoría accionaria en el holding (El Noti, Edición Especial. Nuevo socio, Octubre, 2005. Comunicación interna de La Fragua.)

Con el propósito de mostrar la fuerte presencia de las empresas transnacionales en América Central, en los Anexos se incluyen las 100 empresas más importantes que operan actualmente en la región. De ellas, más de la mitad (56) proceden de Estados Unidos, 28 de países europeos (Inglaterra, Francia, España, Holanda, Luxemburgo, Suiza, Suecia, Alemania), 9 de países asiáticos (Japón, Corea del Sur), 5 de países latinoamericanos (Costa Rica, México, Colombia) y 2 de Canadá.

Un país que en la última década y media ha aumentado fuertemente la presencia de sus empresas en América Central (sobre todo en Guatemala) es México, lo cual obedece, entre otras cosas, a la firma de tratados de libre comercio entre dicha nación y algunos países de la región, y en general al proceso de internacionalización de las principales empresas mexicanas, las cuales tienen mucho interés en el mercado centroamericano ya que representa un mercado natural para ganar experiencia internacional³⁶ y constituye una plataforma importante para exportar hacia Estados Unidos.

36 Garrido (2000:4) sostiene que Centroamérica, y particularmente Costa Rica ocupan un lugar especial en la globalización de las empresas mexicanas ya que la región fue la primera experiencia (junto con el sur de Estados Unidos) donde exploraron la internacionalización productiva y por tanto les brindó un aprendizaje valioso que fue aprovechado en posteriores incursiones internacionales.

Recuadro 3

Principales Empresas Mexicanas en Centroamérica

Adecco	Grupo Devlyn	Mexicana de Aviación
Aldo Conti	Grupo Electra	Minsa
Alen de Norte	Grupo Infra	Office Depot México
ASPEC	Grupo Mabe	Org. Ramírez
Básculas Revuleta	Grupo Parisina	Othec
Calzado Flexi	Grupo Sicpa	Pinturas Comex
Cemex	Grupo Tomza	Polímeros Derivados
Cierres Ideal	Grupo Trimex	Pollo Brujo
Cimsa Embotelladora	Grupo Velco	Sushito
Condumex	Grupo Vitro	Rimbros
Cuero Plymouth	Grupo Zaga	Rotoplast
Droguería Pisa	Grupo Zeta	Semex
Dulces Anáhuac	Hormas El Arbol	Sigma Alimentos
FCE	ICA	TelBip
Farmacias Similares	Impulsora Arra	Telmex
Gro Green Campbell	Industrias Monterrey	Tradeco
Gruma	Kraft	Tu Casa Express
Grupo Bimbo	Levaduras Azteca	TV - Azteca
Grupo Bloquimex	Marhnos Constructora	Válvulas Urrea
Grupo Dermat	Men's Factory	

Fuente: BANCOMEX

III.

LA INFLUENCIA DE LOS GRUPOS DE PODER ECONÓMICO EN AMÉRICA CENTRAL

3.1

CONSIDERACIONES GENERALES

Para nadie es un secreto que históricamente los grupos de poder económico han ejercido una influencia significativa en las sociedades y economías centroamericanas. Sin embargo, lo novedoso de la situación actual es que como resultado de su creciente presencia regional, la influencia de dichos grupos se ha expandido del ámbito local al centroamericano. Esta regionalización de la influencia de los grupos de poder económico ha tenido lugar en el contexto general de un debilitamiento de otros actores sociales y políticos que en un sistema democrático sirven de contrapeso al poder empresarial (como es el caso del Estado, los partidos políticos, las clases medias y las

organizaciones laborales y sindicales); y ha coincidido con la llegada al poder de gobiernos pro-empresariales y empresariales y con la hegemonía ideológica del pensamiento neoliberal.

Como resultado de la conjugación de los procesos anteriores, se ha producido un cambio en la correlación de fuerzas políticas regionales a favor de los grupos de poder económico regionales (y de las empresas transnacionales), quienes además han sido los principales beneficiarios del nuevo modelo económico prevaleciente en la región³⁷ (Segovia, 2002, 2004b.) Este mayor desbalance del poder regional ha tenido serias implicaciones para la democracia y el desarrollo de la región ya que ha profundizado la tradicional dependencia de los Estados centroamericanos respecto al capital, o como lo llaman algunos autores, respecto al poder estructural capitalista,³⁸ el cual se caracteriza por ser esencialmente negativo, es decir, que se manifiesta a través del veto (Viguera, 1998.)

37 Colburn y Sánchez (2000) incluyen como ganadores del nuevo modelo centroamericano los siguientes grupos: las instituciones financieras, los exportadores, los comerciantes importadores, el turismo y los grandes grupos empresariales con presencia regional. Entre los perdedores, los autores señalan a los agricultores tradicionales, los industriales, las pequeñas y medianas empresas.

38 Para una discusión interesante sobre el poder estructural capitalista ver Viguera (1998.)

Recuadro 4
El Poder de Veto de los
Grupos de Poder Económico:
Los Banqueros y el
Poder Judicial en El Salvador

En abril del 2005, José Eduardo Cáceres, jefe de la Sección de Probidad de la Corte Suprema de Justicia, solicitó al Banco Agrícola y al Banco Salvadoreño una lista de informes sobre las cuentas de varios ex funcionarios públicos, cuyas declaraciones patrimoniales le ameritaron “comentarios”. En la lista de 13 nombres figuraba el ex presidente Francisco Flores y su esposa; el ex secretario técnico de la presidencia, Juan José Daboub, y el ex ministro de economía, Miguel Lacayo. También aparece en el informe el nombre de María Eugenia Brizuela de Ávila, ex canciller de la República, quien desde el 11 de agosto del 2004 es la Presidenta del Banco Salvadoreño. En lugar de enviar los informes como habían hecho de manera rutinaria en otras ocasiones, los bancos se rehusaron a proporcionar la información y decidieron remitir una carta (respaldada además por el Banco Cuscatlán) al Presidente del Órgano Judicial, Agustín García Calderón, objetando la facultad de la Sección de Probidad para pedirles informes. El punto fue discutido por los quince magistrados de la Corte Suprema de Justicia (CSJ) el nueve de junio, y luego de una acalorada discusión se decidió, por mayoría de diez votos, retirar a la Sección de Probidad la facultad de pedirle informes a los bancos, la cual quedaría en manos de los magistrados. René Fortín Magaña, uno de los magistrados que voto en contra de la medida tomada por la CSJ, interpretó la carta enviada por los bancos como un acto de presión sobre el máximo tribunal y afirmó que: “Con esta decisión se demuestra que los bancos pueden doblarle el brazo a la Corte Suprema de Justicia”.

Además, Fortín Magaña ha hecho una petición al Fiscal General de la República para que declare nulo el acuerdo tomado por la Corte.

Fuente: Información de Prensa.

Con el propósito de contribuir a un mejor conocimiento de las implicaciones políticas de la nueva integración económica y del cambio en la correlación de fuerzas políticas en América Central, a continuación se presenta un análisis sobre la influencia de los grupos de poder económico en la región. El análisis se sustenta en buena medida en los resultados de las entrevistas que el autor realizó en todos los países de la región con empresarios, ejecutivos de empresas, políticos y académicos (Anexo 1.), así como en la revisión de la bibliografía (muy escasa por cierto), sobre el tema. Por su importancia en términos de la democracia y el desarrollo, se enfatiza en el análisis de la influencia de los grupos de poder económico en la definición y ejecución de políticas públicas, en el sistema de partidos políticos y en la institucionalidad empresarial.

3.2

LA INFLUENCIA EN LA DEFINICIÓN Y EJECUCIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS

Históricamente, los grupos de poder económico han tenido una influencia importante en la definición y ejecución de políticas públicas nacionales, sobre todo en aquellos países en donde la elevada concentración de la riqueza se conjugaba con la existencia de estados débiles, regímenes políticos autoritarios y corruptos y, consecuentemente, con instituciones democráticas débiles o inexistentes. En estos casos, los grupos de poder económico ejercían su influencia de manera directa, es decir, mediante el control de los ministerios vinculados con el manejo económico, o bien de manera indirecta, a través de la participación de las cámaras empresariales en los espacios institucionales existentes dentro de la administración pública. Por ejemplo, en el caso de Guatemala, la principal cúpula empresarial del país, el Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras (CA-CIF), ha tenido participación hasta en 27 instituciones estatales, incluyendo la Junta Monetaria, el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS) y la Comisión Nacional de Salario Mínimo (Beard, 2001.) A estas dos modalidades para ejercer su influencia, hay que agregar los tradicionales mecanismos informales de presión,

consistentes en los contactos directos de los empresarios más poderosos con los funcionarios públicos pertenecientes a los tres poderes del Estado.

Si bien en la actualidad, los grupos de poder económico siguen utilizando los mecanismos anteriormente señalados, a través de las entrevistas y de la revisión bibliográfica realizadas se pudo comprobar que de manera creciente la presión de dichos grupos sobre los distintos poderes del Estado se ejerce fundamentalmente a través de *mecanismos informales*, es decir, fuera de la institucionalidad empresarial y estatal existente en la región. Dentro de los mecanismos informales utilizados, sobresale, por la manifestación de poder que supone, los contactos directos frecuentes de dichos grupos con las altas autoridades gubernamentales, incluyendo el Presidente de la República, los Ministros de Estado, los Diputados del Congreso y los Magistrados y Jueces del Poder Judicial. Como señaló apropiadamente durante las entrevistas un alto funcionario público y dirigente empresarial de Guatemala, los grupos económicos más poderosos de la región, que forman una especie de club,³⁹ tienen *derecho de picaporte*, es decir, derecho de tocar la puerta y comunicarse informalmente con las más altas autoridades de los países en cualquier momento y circunstancia.

³⁹ A estos grupos se les llama de diferente forma en los diferentes países. Por ejemplo, en El Salvador se les llama “los grandotes” y “los torogozones”. En Guatemala se les conoce como “Los big boys”.

Este derecho de picaporte, proviene del enorme poderío económico de estos grupos; de su rol central en el financiamiento de las campañas políticas de los partidos en el poder; y de su influencia sobre los medios de comunicación social.⁴⁰ Adicionalmente tiene que ver con la existencia de estrechas relaciones familiares y económicas entre los principales grupos nacionales, lo que les permite acceder de manera relativamente fácil a los círculos de poder estatales; y con la existencia de gobiernos pro-empresariales y empresariales, que facilita el acceso de dichos grupos a los distintos niveles del aparato estatal.

40 De acuerdo a un político hondureño entrevistado, los tres elementos para triunfar en política en Honduras son: recursos financieros, acceso a los medios de comunicación y organización interna. Sobre los dos primeros tienen incidencia directa los grandes empresarios.

Recuadro 5

Grupos de Poder Económico y Financiamiento de Campañas Políticas en América Central

En los últimos años han aparecido informes de prensa sobre la presunta participación de grupos empresariales en el financiamiento de las campañas políticas de algunos países. Por ejemplo, la prensa nicaragüense informó que en año 2000 el Presidente del Grupo Pellas Carlos Pellas, contribuyó con \$490,000 en el financiamiento de la campaña electoral del Presidente Bolaños. Asimismo, la prensa costarricense publicó que este mismo grupo habría contribuido con \$250 mil en el financiamiento de la campaña electoral del Presidente Pacheco, del Partido Unidad Social Cristiana, a través de la empresa CREDOMATIC Costa Rica (\$150 mil), BAC Internacional Bank Grand Cayman (\$50 mil) y el puesto de bolsa del Banco de San José. Los ejecutivos de CREDOMATIC Costa Rica indicaron a la Comisión Investigadora del Financiamiento de los Partidos Políticos de la Asamblea Legislativa que Carlos Pellas no tenía conocimiento de dicha donación y que ellos la habían realizado por iniciativa propia ya que era su deber contribuir con la estabilidad del país y con actividades cívicas. Por otra parte, el Diputado Luis Gerardo Villanueva, quien presidió la Comisión Investigadora de la Asamblea Legislativa indicó que los tres grupos financieros identificados como contribuyentes a la campaña del Presidente Pacheco eran el Banco de San José (del Grupo Pellas), el Banco BAMEX (del Grupo Banistmo de Panamá), que aportó \$25 mil y el Banco Cuscatlán (del Grupo Cuscatlán de El Salvador) que contribuyó con \$25 mil. Por otra parte, en el transcurso de nuestra investigación, fuentes fidedignas nos informaron que los grandes grupos empresariales de El Salvador y Guatemala se coordinaron para financiar las campañas políticas del Presidente Saca

y del Presidente Berger y que empresarios hondureños contribuyeron al financiamiento de la campaña del Presidente Saca a la vez que empresarios salvadoreños habrían contribuido con la campaña del Presidente Maduro.

Fuente: Noticias de prensa y entrevistas realizadas durante la investigación.

Por su importancia en términos de la democracia, conviene subrayar la enorme influencia que los grupos de poder económico ejercen a través de los medios de comunicación social, la mayoría de los cuales están bajo su control directo o pertenecen a grupos nacionales con los cuales tienen buenas relaciones y afinidades ideológicas (Ver Anexos.) A través de los medios de comunicación, estos grupos hacen aparecer sus agendas particulares como agendas nacionales y tratan de influir sobre la opinión pública sobre políticas que ellos consideran críticas para sus intereses, como es caso, por ejemplo, del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el cual fue apoyado incondicionalmente por la mayor parte de los medios de comunicación en los que los grupos de poder económico ejercen un control directo.

Además, la influencia sobre los medios de comunicación y la ausencia de legislación efectiva que regule el acceso a los mismos, les permite a los grupos de poder económico marginar a las voces que cuestionan la orientación general de la

política socioeconómica. Como resultado, en algunos países del área ha disminuido notablemente la calidad del debate público sobre temas económicos, lo que a su vez ha influido negativamente en la legitimidad de las políticas públicas implementadas.

Recuadro 6

La presión de los grupos económicos a través de los medios de comunicación: El caso del CAFTA en Costa Rica

El jueves 2 de junio del 2005, en Cadena Nacional de Radio y Televisión, el Presidente de Costa Rica, Abel Pacheco, denunció que existía a esa fecha una campaña mediática impulsada por ciertos medios (se refería a los controlados por el Grupo La Nación, entre otros) con la pretensión de debilitar y desprestigiar la institución de la Presidencia de la República para *imponerle sus agendas o para que se caiga*. Denunció además que *había gente interesada en Costa Rica en que se venda el ICE para comprarlo ellos y hacer un gran negocio con las telecomunicaciones y la energía* y que había sectores interesados en que *les entregue el mercado de los seguros (INS) y que se privatice la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), la fuente de paz social de Costa Rica*. Denunció además que *existen sectores que están bravos porque no se les ha entregado en bandeja el ICE, el INS y la CCSS para que unos pocos hagan negocios*, y que además esos mismos sectores *están molestos porque no ha enviado el TLC a la Asamblea Legislativa*.

De acuerdo a los resultados de las entrevistas realizadas, los grupos de poder económico inciden en la definición y aplicación de políticas públicas en varios niveles. El más general, y que en los últimos tiempos ha sido muy importante en la región, es la orientación global de la reforma económica de los países, especialmente aquellos aspectos relacionados con la privatización, la liberalización, la desregulación y la apertura externa. En este ámbito, la presión ejercida por los grupos de poder económico ha sido particularmente fuerte ya que de tales políticas depende en buena medida la apertura de mayores espacios de acumulación a nivel nacional y regional (sobre todo en sectores que en algunos países aún están vedados a la inversión privada, como es el caso de las telecomunicaciones, el sector eléctrico y el sector financiero), así como la profundización de la inserción internacional, especialmente con Estados Unidos. Además, en algunos países como El Salvador, la orientación general de la reforma económica es particularmente importante para los grupos de poder económico dado su interés de convertir al país en una plaza financiera y de servicios regional. De ahí que dichos grupos hayan utilizado toda su influencia en los diferentes gobiernos de ARENA para lograr tal propósito.⁴¹

⁴¹ Para un análisis detallado del modelo económico salvadoreño ver Segovia, 2002.

Dado que en términos de las grandes orientaciones de política (apertura, liberalización privatización, rol del Estado, etc.) no existen mayores diferencias entre los principales grupos de poder económico,⁴² su influencia en el nivel general la realizan muchas veces de manera coordinada, utilizando todas sus alianzas nacionales e internacionales. Es por ello que en los últimos años dichos grupos han realizado reuniones periódicas informales en las que discuten los problemas centroamericanos y sus posibles soluciones⁴³ y han patrocinado reuniones internacionales y regionales en las que incluso han participado los Presidentes centroamericanos.

42 A la generación de este consenso básico sobre orientaciones generales de política ha contribuido decididamente el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE), especialmente a través del proyecto “Centroamérica en el Siglo XXI: Una Agenda para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible”, desarrollado conjuntamente con la Universidad de Harvard, en el cual Michael Porter tuvo un papel central. También han contribuido a tal consenso los centros de investigación creados por Estados Unidos a través de la Agencia Internacional para el Desarrollo (USAID) en los 1980s, como es el caso de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social, FUSADES.

43 Empresarios y ejecutivos salvadoreños y guatemaltecos nos informaron sobre las reuniones periódicas que mantienen los principales líderes de los grupos de poder del área para coordinar sus acciones y políticas. Asimismo, se nos informó que en los noventa, los empresarios más grandes lanzaron un foro denominado Iniciativa Siglo XXI, para lo cual tenían reuniones periódicas en las distintas capitales de la región. Este grupo sostenía que Centroamérica no estaba preparada para insertarse dentro de la economía global y que la culpa de ello eran los políticos.

Recuadro 7
La influencia de los grupos de poder económico en las políticas públicas:
El caso de El Salvador

Uno de los hechos políticos más relevantes ocurridos en El Salvador en los últimos 15 años es la emergencia y consolidación de poderosos grupos económicos vinculados al sector financiero, los cuales surgieron a raíz del proceso de reprivatización de la banca realizado durante la administración del Presidente Cristiani (1989-1994.) Mediante dicho proceso- que estuvo plagado de anomalías y se caracterizó por su falta de transparencia- algunas de las familias más poderosas del país accedieron al control de los bancos y, a través de ellos, al excedente financiero generado internamente y en el exterior (las remesas familiares que envían los salvadoreños viviendo en Estados Unidos.) A partir del control de la banca, estos grupos extendieron sus actividades hacia los servicios financieros no bancarios, como compañías de seguros, arrendamiento, administración de carteras, casas corredoras de bolsas, empresas de factoraje, administradoras de fondos de pensiones y casas de cambio, entre otras, convirtiéndose de esta manera en verdaderos conglomerados financieros regionales. Dada la influencia de dichos grupos en el partido en el poder y en el gobierno, en los últimos 15 años la orientación general de la reforma económica se ha enfocado a convertir a El Salvador en una plaza regional financiera y de servicios así como a integrar totalmente al país con Estados Unidos. Para lograrlo, se ha hecho todo lo que se ha considerado necesario, incluyendo el establecimiento, desde el año 1993, de una política de tipo de cambio fijo, y la dolarización de la economía a partir del año 2001, cuya ley fue aprobada por la Asamblea Legislativa con los votos de los partidos de derecha en tiempo record. Más

recientemente, El Salvador fue el primer país que aprobó el CAFTA-DR, de nuevo, en cuestión de días, y sin ninguna discusión sustantiva nacional sobre las implicaciones sociales y económicas de la entrada en vigencia de tal acuerdo. Por lo demás, dichos grupos han influido permanentemente en la definición e implementación de la política financiera, incluyendo la política de regulación del sistema financiero.

El segundo nivel sobre el que ejercen influencia los grupos de poder económico es el sectorial, en el cual uno o varios grupos interesados en determinadas políticas sectoriales (o en impedir que se implementen dichas políticas) ejercen influencia para obtener beneficios particulares para sus empresas. Este es el caso, por ejemplo, de los grupos con intereses en el sector turismo, que presionan para obtener las mayores prebendas posibles por parte de los gobiernos del área, o el de la industria azucarera, en donde los mercados internos de varios países se encuentran protegidos, lo cual beneficia a los grupos económicos vinculados a dicha actividad.

Finalmente, está el tercer nivel, más microeconómico, en el cual un grupo en particular ejerce su influencia para preservar privilegios derivados de poseer un monopolio u oligopolio, como ha sido el caso de los grupos vinculados al tradicional monopolio del transporte aéreo, de las compañías cerveceras y de las empresas cementeras; o bien

para obtener ventajas arancelarias o fiscales, que es una de las áreas más frecuentes de presión por parte de los grupos de poder económico.

Dos preguntas obligadas que surgen del análisis anterior son las siguientes: ¿qué tan efectiva es la influencia de los grupos de poder económico en términos de la definición y modificación de políticas públicas en la región?, y ¿es similar la influencia de dichos grupos en los diferentes países del área? Con respecto a la primera pregunta, el resultado de las entrevistas y la evidencia empírica disponible sugiere que si bien la influencia de los grupos de poder económico es en general bastante efectiva, (sobre todo en el nivel general), no siempre logran imponer sus intereses y visiones a los gobiernos del área y por tanto no siempre sus intervenciones son exitosas en términos e implementación de políticas públicas. Con respecto a la segunda pregunta, parece ser que la influencia de los grupos de poder económico difiere de país a país, lo cual tiene ver con la forma distinta en que se organiza y se ejerce el poder en cada país.

Son varios los factores que explican la eficacia relativa de la influencia de los grupos de poder económico en América Central así como las diferencias en el grado de influencia de dichos grupos en cada uno de los países. Entre los más importantes señalados en el transcurso de las entrevistas se encuentran los siguientes. En primer lugar está la autonomía relativa que ganan los

partidos políticos y sobre todo los candidatos presidenciales, una vez que acceden al control del aparato estatal, ya que su nueva posición política los enviste de una autoridad y de un poder formal que les permite en cierto modo redefinir sus relaciones (de subordinación) con los grupos de poder económico. Esto es particularmente cierto en regímenes presidencialistas como los existentes en la mayoría de países de la región, en donde la figura del Presidente tiene un poder por sí misma.

De esta manera, en coyunturas particulares, los Presidentes pueden enfrentar a los grupos de poder económico, independientemente que éstos hayan financiado sus campañas políticas que los llevo al poder. Tal es el caso reciente de El Salvador, en donde el 2004 el Gobierno del Presidente Saca, pese a la oposición abierta y beligerante de los grupos financieros del país, implementó reformas tributarias que afectaron los intereses de corto plazo de dichos grupos.⁴⁴ Otro ejemplo reciente en el caso salvadoreño, es la reciente aprobación, por parte de la Asamblea Legislativa, de la Ley del Consumidor, la cual fue cuestionada fuertemente por algunos grupos empresariales y por algunos medios de comunicación social, sobre todo escrita. Situación similar, aunque con mayor

44 De acuerdo con un reporte de Fitch Centroamérica (2005), las reformas tributarias implementadas por el Gobierno salvadoreño han tenido un impacto negativo sobre los resultados netos de los bancos comerciales, pudiendo representar una carga adicional para el 2005 de aproximadamente \$20 millones.

éxito relativo de los grupos de poder económico, ocurrió en Guatemala el 2004, cuando el Gobierno del Presidente Berger implementó una reforma fiscal que si bien favorecía en lo fundamental al sector empresarial, fue rechazada y combatida en algunos puntos por los grupos de poder económico (Segovia, 2005.) Finalmente tenemos el caso de Costa Rica, donde el Presidente Pacheco resistió por varios meses las fuertes presiones de los grupos de poder económico globalizados del país para que el Órgano Ejecutivo enviara para su discusión en el Congreso de la República, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Al respecto, el Presidente Pacheco puso como condición para realizar tal acción, la aprobación, por parte del Congreso, del programa fiscal,⁴⁵ que incluye medidas que afectan los intereses de corto plazo de los grupos empresariales.

En segundo lugar, se encuentra el tipo de partidos políticos existentes en los países y su relación con los grupos empresariales. En aquellos países donde los partidos en el poder son controlados por grupos empresariales o en donde la participación empresarial es alta, la influencia de los grupos de poder parece ser mayor, ya que las agendas gubernamentales y las agendas de los grupos empresariales tienden a coincidir,

⁴⁵ Dicha condición fue retirada luego de la presentación de un informe sobre el tratado elaborado por un grupo de ciudadanos notables. A finales de octubre del 2005 el tratado fue enviado finalmente al Congreso para su discusión y aprobación.

llegándose a casos extremos como el salvadoreño, en donde la agenda gubernamental en materia económica es básicamente la agenda de los grupos de poder económico.⁴⁶ Por el contrario, en aquellos países donde los partidos políticos en el poder responden a intereses más amplios que los empresariales y los grupos de poder económico no los controlan directamente, la influencia (y su eficacia) de dichos grupos es menor.

Por supuesto, en aquellos casos, donde acceden al poder del Estado partidos o coaliciones que reflejan intereses económicos de grupos emergentes, distintos a los tradicionales, o que tienen posiciones políticas o ideológicas diferentes a los grupos de poder económico, la influencia de dichos grupos se reduce significativamente. Al respecto, existen tres casos en la historia reciente de América Central, en donde los grupos de poder económico estuvieron literalmente fuera del poder estatal y su influencia sobre las políticas públicas fue reducida: En El Salvador, en los años ochenta, durante la gestión de la Democracia Cristiana; En Nicaragua, durante el período de la Revolución Sandinista; y en Guatemala durante la administración del Presidente Portillo,

46 Esta situación fue aceptada por varios de los empresarios y políticos de derecha entrevistados. Uno de ellos afirmó que el principal responsable de esta confusión de agendas entre el partido, el gobierno y los grupos empresariales, son los empresarios que no pertenecen a los grupos de poder económico, quienes en su opinión son *demasiado aguados*.

perteneciente al Frente Republicano Guatemalteco (FRG).⁴⁷ En estos casos, los grupos de poder económico utilizaron su influencia y su poder para desestabilizar y desprestigiar a los gobiernos, utilizando sobre todo los medios de comunicación social para tal propósito.

El análisis anterior permite hacer una distinción que consideramos útil entre gobiernos empresarios y gobiernos pro-empresariales. Los gobiernos empresarios son aquellos que su agenda responde básicamente a los intereses empresariales en general y a los intereses de los grupos de poder en particular. El gobierno de ARENA en El Salvador (sobre todo durante la Administración Flores) sería el caso más ilustrativo al respecto.⁴⁸ Los gobiernos pro-empresariales, serían aquellos que si bien tienen en su interior participación empresarial y simpatizan y promueven el mercado y la libre empresa, no necesariamente su agenda coincide en todos los puntos con la agenda de los empresarios y por tanto existe más espacio para impulsar políticas nacionales.

47 Un análisis de las implicaciones del Gobierno del FRG en el sector empresarial guatemalteco se encuentra en Segovia, 2004a.

48 En este caso además, la agenda del gobierno es básicamente la misma que la del partido. El hecho simbólico que evidencia esta situación es que el Presidente Saca es a la vez el Presidente de ARENA. Un miembro prominente de ARENA reconoció que esta doble función del Presidente no era conveniente, pero que coyunturalmente le sirve mucho al partido debido a la gran popularidad del Presidente.

En tercer lugar se encuentra el grado de fortaleza y el tipo de institucionalidad democrática existente en los países, específicamente de los mecanismos institucionales de participación social. En aquellos países donde existe una mayor institucionalidad democrática que permite una mayor participación social en la toma de decisiones (como es el caso de Costa Rica y en alguna medida Panamá),⁴⁹ la autonomía relativa del Gobierno y del Estado en general con respecto a los grupos de poder económico es mayor. Por el contrario, en aquellos casos, donde la institucionalidad democrática es débil y la participación ciudadana es limitada, la influencia de los grupos de poder económico es mayor.

En cuarto lugar, y relacionado con el factor anterior, tenemos el tipo de Estado y el rol que juega en cada uno de los países. En aquellos países donde existe una tradición de participación estatal y por tanto un Estado relativamente fuerte

49 El sistema político costarricense ha sido tradicionalmente escenario de una articulación compleja de diversos actores sectores sociales, que reclaman del Estado una participación más pluralista e inclusiva, lo que supone que la definición de políticas públicas está mediatizada por una institucionalidad pública de larga data y por procesos de negociación y ponderaciones sociales y políticas. En el caso de Panamá, desde hace varias décadas existe un alto nivel de participación social, sobre todo de los trabajadores organizados, en las diferentes instancias del aparato estatal y por tanto, existe una tradición de participación social en la definición de políticas públicas, que no existe en otros países como El Salvador y Guatemala.

(y legitimado socialmente), los gobiernos tienen mayores márgenes de autonomía respecto de los grupos de poder económico que en aquellos países donde el Estado ha sido tradicionalmente débil y por tanto su rol ha sido limitado. En este sentido, varios entrevistados de países en los que han habido privatizaciones, expresaron su preocupación por el control que las empresas transnacionales y algunos grupos económicos regionales tienen hoy sobre los servicios públicos básicos, ya que por una parte reduce los márgenes de maniobra de los gobiernos para la definición y ejecución de políticas públicas, y por otra aumenta el poder de negociación de los grupos que controlan dichos servicios, reduciéndose de esta manera la autonomía relativa del Estado.

3.3

LA INFLUENCIA EN EL SISTEMA POLÍTICO Y EN LOS PARTIDOS POLÍTICOS.

A raíz de la pérdida del control del aparato estatal y de la marginación política que sufrieron los empresarios en El Salvador y Nicaragua en los años ochenta (con la llegada al poder de la Democracia Cristiana y del Frente Sandinista de Liberación Nacional, respectivamente) y en Guatemala más recientemente (con la llegada al poder del Frente Republicano Guatemalteco), los

grupos de poder económico aprendieron una gran lección: que es fundamental para sus intereses de corto, mediano y largo plazo asegurar que el aparato estatal esté en control de fuerzas políticas amigables con la empresa privada y con la economía de mercado y por tanto es de la máxima prioridad evitar que en el futuro accedan al poder gobiernos que ellos consideran anti-empresariales.

Recuadro 8

La llegada al poder de un gobierno hostil con los empresarios grandes: El caso del FRG en Guatemala

La llegada del Frente Republicano al poder del Estado (control del Poder Ejecutivo y principal fuerza en el Poder Legislativo) en el período 2000-2003, significó en la práctica una sustancial pérdida de influencia del sector privado guatemalteco en el diseño e implementación de las políticas públicas, especialmente de aquellas de naturaleza económica donde históricamente los empresarios habían tenido una fuerte incidencia. Esta situación, sumada a la política de confrontación ideológica que el FRG practicó en contra de lo que ellos llamaron la supercúpula o la oligarquía, provocó un proceso de reflexión dentro del sector empresarial, que a su vez coadyuvó a un incipiente proceso de modernización política de los empresarios guatemaltecos. Dicha modernización se manifestó en un replanteamiento de sus estrategias de alianzas políticas, en una revisión de su rol dentro de la política partidista y en una reestructuración de la institucionalidad del sector empresarial. El impacto que la gestión del FRG tuvo en la decisión de los empresarios de participar activamente en

política fue resumida de manera contundente por un dirigente empresarial vinculado al sector comercial:

“Con este último gobierno, realmente como que se sacuden las raíces del empresariado y efectivamente se llega a la conclusión de que hay que participar más activamente en los procesos nacionales, no solamente en instituciones gremiales sino que efectivamente tener una participación más activa en los temas políticos porque al final el verdadero poder descansa en el gobierno, el poder de cambio lo tiene el gobierno”.

Texto tomado de Segovia, 2004^a.

Aparte del reconocimiento por parte de los grupos de poder económico de la importancia estratégica del Estado en la economía y la sociedad que la situación anterior supone, su interés en controlar directamente el Estado ha tenido profundas implicaciones en términos del comportamiento político de dichos grupos. Por ejemplo, y dado que en el contexto de la democracia electoral que vive la región, la única manera de acceder al poder estatal es a través de elecciones periódicas, los principales grupos de poder económico han comenzado a cambiar su modo tradicional de relacionarse con los partidos políticos y su forma de participación política.

En primer lugar, en algunos países (particularmente en El Salvador, Guatemala y Nicaragua), los grupos de poder económico han comenzado a modificar la forma de financiar a los partidos. Como se sabe, tradicionalmente dihos

grupos han colaborado con el financiamiento de todos o la mayor parte de los partidos políticos contendientes (aunque en proporciones diferentes dependiendo de sus expectativas y de sus afinidades ideológicas), bajo la lógica de diversificar el riesgo y de asegurar la influencia en el futuro gobierno, cualquiera que sea. Sin embargo, este comportamiento ha comenzado a cambiar en algunos países, ya que de manera creciente los grupos de poder económico solo financian aquellos partidos que ellos consideran amigables con la economía de mercado y en los casos que contribuyen a las campañas de otros partidos, lo hacen en cantidades reducidas o bien apoyan únicamente a los candidatos que ellos consideran moderados y razonables. Por ejemplo, en El Salvador y Guatemala se nos informó que algunos grupos de poder económico apoyan únicamente las campañas de los candidatos a alcaldes y diputados que ellos consideran más moderados dentro de los partidos de oposición.

Este cambio en el comportamiento de los empresarios, junto a la ausencia de regulaciones efectivas sobre el monto de financiamiento privado de las campañas políticas, ha provocado un sobre-financiamiento de los partidos apoyados por los grupos de poder económico, lo que sumado a la falta de legislación que reglamente el acceso y el uso de espacios en los medios de comunicación por parte de los partidos políticos, se ha traducido

en una clara competencia desleal a favor de aquellos partidos que tienen el aval de los grupos de poder económico y en contra de aquellos que son considerados hostiles hacia la empresa privada o que simplemente no son considerados como opciones reales de poder. Esta es una de las áreas donde más preocupación expresaron las personas entrevistadas a lo largo de la región, debido a las implicaciones negativas que dicha situación supone para el futuro de la democracia de la región.

Por supuesto, los grupos de poder económico no financian a aquellas fuerzas políticas que ellos consideran radicales y enemigas de la libre empresa. De hecho, en países como El Salvador algunos de los principales grupos económicos no aceptan bajo ninguna circunstancia que el Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) con su liderazgo actual, acceda al poder del Estado, por lo que hacen todo lo que esté a su alcance para impedirlo, incluyendo el financiamiento de campañas sucias. De hecho, algunos sectores de derecha y algunos grupos de poder económico de ese país están considerando la posibilidad de crearle al partido oficial *su propia competencia*, mediante el apoyo a la creación de una nueva fuerza de centro de derecha o centro izquierda que sea amiga de la economía de mercado y de los empresarios⁵⁰. En el caso de

50 Esta posición fue confirmada durante las entrevistas que realizamos en El Salvador con empresarios y políticos de izquierda y derecha.

Nicaragua, la situación es parecida ya que los principales grupos de poder económico nacionales y regionales no aceptan de ningún modo el eventual retorno al poder del Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN.)

En nuestra opinión, la situación anterior es grave para el futuro de la democracia de la región ya que la alternabilidad en el poder, que es al final de cuentas la esencia de la democracia, no parece ser una opción a considerar por algunos grupos de poder económico regionales.⁵¹ Hay que recordar además, que una de las causas de las guerras en El Salvador, Guatemala y Nicaragua fue precisamente la exclusión política de sectores que querían acceder al poder del Estado por medios electorales y que los regímenes militares (con apoyo de los grupos de poder económico) no les permitía. En este sentido, cabe preguntarse sobre si algunos grupos de poder económico creen verdaderamente en la democracia. Todo parece indicar que algunos de ellos apoyan la democracia solo cuando les conviene para mantenerse en el poder. Como ha señalado Torres-Rivas (2000:32-33), *la derecha centro-americana ha entrado, por fuerza de las circunstancias que ellas no crearon, a escenarios donde*

51 De manera curiosa, la derecha salvadoreña considera que la alternabilidad en el poder no es ningún problema ya que según ellos, ARENA cumple el rol de alternabilidad en el poder debido a que se renueva en cada período electoral.

*se juega el poder sin ayuda militar. Ahora, son ciudadanos que aceptan el enredo de la democracia participativa porque hasta ahora están seguros de que no pueden perder.*⁵²

Por lo demás, esta actitud antidemocrática de algunos de los grupos de poder económico es contradictoria ya que dicen oponerse a la alternancia en el poder debido a su preocupación porque un gobierno de izquierda cambiaría las reglas del juego económico establecidas durante las últimas décadas por gobiernos de derecha; pero son ellos mismos los que han fomentado un estilo autoritario de definición de políticas públicas que ha impedido construir verdaderas políticas de Estado. Es precisamente este estilo excluyente de elaboración de políticas públicas (basado en la imposición), lo que ha minado la credibilidad y la legitimidad de las políticas económicas aplicadas y lo que ha puesto en peligro la viabilidad futura de las reformas. En este sentido, los sectores de poder económico deberían ser los primeros en apoyar un estilo de definición de políticas económicas basado en la discusión y la concertación ya

52 En el caso de América Latina algunos analistas argumentan que si bien los empresarios apoyan la democracia, no han tomado la iniciativa para promover su consolidación. Algunos otros afirman que las elites empresariales no son intrínsecamente democráticas. En el caso de Chile se afirma, por ejemplo, que los empresarios apoyan la democracia porque favorece sus intereses. En todo caso, la habilidad de los empresarios para influenciar políticas gubernamentales es decisiva en sus preferencias de régimen político (López, 1992.)

que en una verdadera democracia es la única manera de construir esas reglas de juego económico permanentes y estables que tanto reclaman.

En segundo lugar, la tradicional renuencia de los empresarios grandes de algunos países de la región a participar activamente en la política partidista ha comenzado a cambiar.⁵³ Como resultado, en la mayoría de países los empresarios pertenecientes a los grupos de poder económico participan directamente en política, para lo cual se afilian a los partidos de su preferencia, que por supuesto son aquellos en donde tienen más influencia o control. Vale la pena subrayar, sin embargo, que las motivaciones de los empresarios de participar directamente en política difieren dependiendo del tipo de sistema de partidos políticos existentes en cada país de la región. En aquellos países donde existen sistemas de partidos políticos estables y partidos políticos de larga tradición y cuya membresía es heterogénea, como son los casos de Costa Rica y Honduras, la motivación principal de los empresarios es influir *indirectamente* en las decisiones políticas a través de los institutos políticos, lo que significa que se reconoce el papel de representación de las

53 Como ha señalado Vilas (1992:22), el involucramiento directo de los empresarios modernos en la política contrasta con el modo tradicional en que las elites económicas centroamericanas (sobre todo salvadoreñas y guatemaltecas) se desenvolvían ya que desde la década de 1930 habían delegado en las fuerzas armadas el control cotidiano del estado y la política.

instituciones políticas. Por el contrario, en aquellos países donde los sistemas de partidos políticos son inestables o simplemente no existen (como es el caso de Guatemala), y los partidos políticos son débiles o bien son de tipo empresarial, la razón principal que motiva a los empresarios grandes a participar en política partidista es *controlar directamente* los partidos políticos y *utilizarlos* para promover e imponer sus agendas particulares. Generalmente dicho control lo logran ya sea fundando sus propios partidos (como es el caso de Panamá, en donde algunos de los principales empresarios tienen sus propios partidos) o bien mediante el financiamiento de dichas instituciones, como sucede en el resto de los países.⁵⁴

En tercer lugar, y al parecer de manera más frecuente, los grupos de poder económico utilizan su dinero para influir en los partidos políticos que tienen representación en el Organismo Legislativo. Por su importancia vale la pena destacar la práctica ilegal utilizada por algunos grupos económicos (a veces utilizando a funcionarios del Organismo Ejecutivo) consistente en repartir considerables sumas de dinero entre los diputados con tal de sumar los votos necesarios para

54 En Guatemala se nos informó que por primera vez los principales grupos de poder económico decidieron apostarle a una única fuerza política: la coalición GANA que llevó como candidato a Oscar Berger. A cambio, los grupos pidieron una representación por cuotas en la directiva de dicha organización política.

pasar leyes que les interesan o les benefician directamente.⁵⁵

El análisis realizado anteriormente sugiere la importancia para la región de contar con sistemas de partidos políticos fuertes y estables y por tanto subraya la importancia para el futuro de la democracia de la región, de avanzar en el fortalecimiento del sistema de partidos políticos, para que estos puedan cumplir a cabalidad con su papel de representación de los diversos intereses sociales, y de este modo, servir de contrapeso al poder empresarial.

3.4

LA INFLUENCIA EN LA INSTITUCIONALIDAD Y LA CULTURA EMPRESARIAL.

Desde hace algún tiempo, la institucionalidad empresarial de América Central está pasando por una transición bastante compleja -y en cierto modo traumática- debido en buena medida a los cambios en el entorno empresarial provocados por el proceso de globalización económica, por la mayor diferenciación y polarización del sector; y por la mayor diversificación empresarial producto de la emergencia de nuevos actores económicos que ha hecho más compleja la diversidad

⁵⁵ A lo largo de la región, muchas de las personas entrevistadas nos contaron casos concretos de este tipo de corrupción empresarial.

de intereses empresariales.⁵⁶ Estos factores, además de contribuir a disminuir los incentivos para la acción colectiva formal, han coadyuvado a erosionar la función de representación de las cámaras empresariales tradicionales, lo que a su vez se ha traducido en una menor capacidad de dichas instituciones para incidir en la definición de políticas públicas.

En esta pérdida de influencia social y política de la institucionalidad empresarial ha tenido mucho que ver el comportamiento de los grupos de poder económico. En primer lugar, porque en algunos países dichos grupos han dejado de utilizar las cámaras como instrumentos de intermediación política entre ellos y el Estado debido a que ahora se representan así mismos y, como vimos en páginas precedentes, utilizan mecanismos informales directos para influir en las políticas públicas. La manifestación más clara del menor peso asignado por los grupos de poder económico a

56 Los nuevos actores económicos están vinculados a las nuevas actividades dinámicas, como la exportación agrícola no tradicional, el turismo y la maquila; al fortalecimiento del grupo formado por ejecutivos de las empresas transnacionales que operan en la región; al apareamiento de nuevos grupos económicos vinculados con sectores políticos (como es el caso de los grupos económicos emergentes relacionados con el Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN) y del grupo vinculado con el Ex-Presidente Arnoldo Alemán en Nicaragua), con los Ejércitos (los cuales en algunos casos, como el guatemalteco, tienen un poder e influencia relevante y compiten con los grupos tradicionales); y con actividades ilegales como el narcotráfico.

las cámaras empresariales es su notable falta de participación en el mundo gremial tradicional. En realidad, en algunos países ahora la dirección de estas instituciones está en manos de gerentes y de empresarios medianos.⁵⁷

En segundo lugar, porque dichos grupos han creado su propia institucionalidad empresarial (fundaciones de acción social, instituciones educativas, centros de pensamiento), la cual no sólo compete con las instituciones empresariales tradicionales, sino que también la cuestiona por su falta de capacidad propositiva y por su incapacidad para lidiar con el nuevo entorno internacional. A diferencia de la institucionalidad tradicional, la nueva es de naturaleza *privada* en el sentido de que no busca la acción colectiva formal, sino que pretende contribuir al desarrollo social y son financiadas por los mismos grupos muchas veces con apoyos externos.

En tercer lugar, porque los grupos de poder económico recurren, para la formulación de propuestas de política económica, a instituciones académicas regionales como el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE) y a los centros de pensamiento creados con

57 Por supuesto, existen diferencias importantes entre países. Guatemala es probablemente donde todavía participan más algunos empresarios grandes en el CACIF y en las diferentes cámaras. En el otro extremo tenemos a El Salvador, en donde desde hace algunos años las cámaras son dirigidas por empresarios medianos (incluido el Presidente Saca en su momento) o gerentes.

financiamiento de USAID en los ochenta,⁵⁸ como es el caso de la Fundación Salvadoreña Para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) en El Salvador y más recientemente, la Fundación Para el Desarrollo de Guatemala (FUNDESA).⁵⁹

En cuarto lugar, y en lo referente al plano regional, porque los grupos de poder económico han creado en la práctica su propia institucionalidad informal, consistente en la realización de reuniones periódicas en donde discuten los problemas de la región y sus posibles soluciones. Esta situación además de debilitar la institucionalidad empresarial nacional, actúa en contra de los esfuerzos encaminados a fortalecer la poca institucionalidad empresarial regional existente, la cual por cierto es sumamente débil y no tiene una visión regional.⁶⁰

58 Para un análisis de la institucionalidad empresarial promovida por Estados Unidos en la década de los ochenta, ver Rosa (1993), para el caso de El Salvador y Escoto y Marroquín (1992), para el caso de Guatemala.

59 Los grandes empresarios guatemaltecos han decidido convertir a FUNDESA (creada en 1984) en el “tanque de pensamiento” del sector empresarial, emulando de esta manera el modelo salvadoreño de FUSADES (Segovia, 2004a)

60 De acuerdo a algunos estudios, la institucionalidad empresarial regional ha tenido dos características distintivas: a) funcionan más como una Junta Directiva ampliada de las instituciones nacionales, que como una institución propia con objetivos, estructura, sistema de financiamiento y programas propios; y b) concentran su función en actuar de contraparte con relación a las autoridades gubernamentales y los organismos de la integración.

La pérdida de la importancia de la función de representación política de la institucionalidad empresarial de la región es preocupante ya que instituciones fuertes y representativas de los diversos intereses empresariales contribuyen a la consolidación de la democracia y representan un contrapeso importante al poder de los grupos económicos. En este sentido, otro desafío para los países centroamericanos es precisamente crear una institucionalidad empresarial democrática en la que los pequeños, medianos y grandes empresarios no pertenecientes a los grupos de poder económico tengan una participación efectiva.

Hay que aclarar, sin embargo, que la pérdida de influencia de la institucionalidad empresarial en la definición de políticas públicas no significa que haya dejado de ser útil. En realidad, las cámaras y organizaciones sombrilla siguen cumpliendo un rol importante en cada uno de los países como instrumentos de presión y defensa de intereses de sectores económicos locales. Además, cumplen un papel central para los grupos de poder económico, quienes las utilizan ocasionalmente para librar luchas ideológicas y políticas a favor o en contra de reformas económicas que los afectan y en contra de gobiernos que consideran hostiles.

Por otra parte, la internacionalización de los principales grupos de poder económico ha tenido importantes repercusiones en la cultura empresarial de la región. En primer lugar su presencia ha

contribuido a concienciar al resto de actores económicos sobre la necesidad de modernizarse y de prepararse para enfrentar con éxito la globalización económica. En segundo lugar, ha coadyuvado a la promoción de la responsabilidad social empresarial en el área, visión que la mayoría de grupos comparte (aunque sea de manera formal) y promueve mediante diversos mecanismos, incluyendo la creación y fortalecimiento de instituciones especializadas en el tema, en las cuales participan activamente.⁶¹

Estas influencias, sin duda positivas, han sido acompañadas, sin embargo, de otras negativas para la vigencia de la democracia en la región. Nos referimos, por ejemplo, a las prácticas antidemocráticas de algunos grupos de poder económico (sobre todo salvadoreños, guatemaltecos y nicaragüenses)⁶² contra los sindicatos, así como a la cultura aberrante de algunos de ellos de infligir las leyes laborales, incluyendo el pago de salarios mínimos. Asimismo, algunas de las personas entrevistadas nos informaron sobre la influencia

61 Curiosamente, algunos de los principales grupos de poder económico son vehementes defensores y promotores de la responsabilidad social empresarial, pero simultáneamente siguen con su práctica de no pagar impuestos y se oponen a una intervención más activa del Estado en el campo social, lo cual mina las posibilidades de los estados centroamericanos de avanzar seriamente en la solución de los problemas sociales.

62 Por supuesto, existen grupos económicos dentro de estos países que tienen una cultura democrática y respetan los derechos de los trabajadores.

negativa de algunos grupos que tienen visiones autoritarias y que se oponen a las prácticas de concertación social existente en algunos países como Costa Rica y Panamá. Estos comportamientos subrayan la necesidad de realizar estudios adicionales relacionados con la cultura política de los grupos de poder económico regionales.

3.5

LA INFLUENCIA EN LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA.

La influencia de los grupos de poder económico en el proceso de integración centroamericana es significativa debido a que ellos son precisamente uno de los principales actores de dicho proceso. Entre los aspectos positivos de dicha influencia está su contribución al aumento de la competitividad de la región mediante la aplicación de procesos de producción y distribución más eficientes y técnicas administrativas y gerenciales modernas, lo cual es particularmente importante en el caso de aquellos grupos que tienen alianzas internacionales. Asimismo, la existencia misma de los grupos de poder económico está contribuyendo a hacer más atractiva a la región para la inversión extranjera dada la presencia de las empresas transnacionales de vincularse con conglomerados grandes con presencia regional.

Por último, a través de sus inversiones están colaborando a la generación de empleo regional, lo cual es beneficioso para la población centroamericana.

Entre los aspectos negativos se encuentra su incidencia en la desigualdad regional y nacional debido a que la integración empresarial impulsada por los grupos de poder económico está produciendo una concentración mayor de la riqueza y del poder político. En este sentido, la nueva integración centroamericana es parecida a la registrada cuarenta años atrás, que se caracterizó por distribuir de manera desigual los beneficios del proceso entre los diferentes países y al interior de cada uno de ellos, lo cual a la larga la llevó a la crisis.

En términos de la integración institucional que llevan adelante los gobiernos y las instituciones de la integración, la influencia de los grupos de poder ha sido importante ya que existe o ha existido un gran interés -y por tanto presión- por parte de dichos grupos, de que se avance lo más rápidamente posible en el proceso de eliminación de controles y trabas a los flujos comerciales y de capitales dentro de la región. Como señaló uno de los empresarios más poderosos del área durante las entrevistas, “la integración centroamericana debería ser total, debería haber libertad absoluta, libre movilidad de bienes y personas”. En realidad, es la creciente importancia que tiene

para los grupos de poder el mercado regional como espacio de acumulación, uno de los factores principales que explican el interés renovado de los gobiernos centroamericanos, por el proceso de integración regional.⁶³ Hay que señalar, sin embargo, que la influencia de los grupos de poder económico sobre la integración institucional no ha sido muy efectiva debido al contrapeso que representan en este ámbito los empresarios no globalizados, sobre todo industriales y agroindustriales, quienes se resisten a una mayor integración regional debido al temor de perder su control monopólico y oligopólico en los mercados nacionales en los que operan.

Si bien en principio el interés de los grupos de poder económico por la integración centroamericana es positivo ya que obliga a los gobiernos del área a tratar de cumplir los compromisos ya adquiridos (por ejemplo la conformación de la unión aduanera) y a mantener, aunque sea de manera formal, el tema de la integración en las agendas nacionales, se corre el riesgo de que el proceso de integración institucional resultante solo tome en cuenta principalmente los intereses

63 Por ejemplo, en El Salvador el Gobierno de Alfredo Cristiani (1989-1994) en su programa de gobierno inicial apenas dedicó unas líneas a la integración centroamericana. Sin embargo, luego de algunos meses en el poder, fue el más interesado en el proceso. La causa de este cambio se debe al interés de los grupos financieros de dicho país (de los cuales el mismo Presidente forma parte) en expandir sus negocios hacia el resto de la región.

de dichos grupos y, por tanto, institucionalice y formalice un proceso que hasta hoy ha sido altamente excluyente y poco participativo. En este sentido, uno de los retos principales que enfrentan los gobiernos y la institucionalidad de la integración es cómo avanzar en la institucionalización de la nueva integración económica sin legitimar los procesos de exclusión económica, social y política que dicho proceso conlleva.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El análisis realizado a lo largo del presente trabajo permite extraer algunas conclusiones sobre el proceso de integración económica centroamericana y sobre las implicaciones que tiene para la democracia y el desarrollo de la región, la emergencia y consolidación de grupos económicos regionales que, junto con las empresas transnacionales, son dos de los actores principales del proceso. En primer lugar, la investigación muestra que en los últimos quince años la integración económica centroamericana se ha fortalecido considerablemente como resultado del proceso de globalización, del cambio estructural y de la aplicación de reformas económicas basadas en la apertura, la liberalización, la privatización y la desregulación de las economías, así como de los procesos de pacificación y democratización de la región, los cuales contribuyeron a generar un clima político y social favorable para el intercambio

comercial y para las inversiones intrarregionales e internacionales.

Esta nueva integración económica no se circunscribe solamente al intercambio de mercancías entre los países, sino que incluye además la profundización de las redes financieras, el aumento de los flujos de servicios, la unificación creciente de los mercados laborales y la integración económica y social de territorios. En suma, se trata de una integración amplia de las economías y las sociedades centroamericanas, de la cual, desgraciadamente, sabemos todavía muy poco. En este sentido, una de las conclusiones principales que se deducen de la presente investigación, es la necesidad de avanzar en la definición e implementación de una agenda de trabajo sobre la naturaleza, los alcances y las implicaciones que la nueva integración económica centroamericana tiene para la democracia y el desarrollo de la región. En la parte de recomendaciones presentamos algunos aspectos que nos parecen particularmente relevantes de incluir en dicha agenda.

En segundo lugar, el análisis sobre la integración real sugiere que dicho proceso ha tenido lugar fuera del marco de los instrumentos de integración regionales, lo que significa que no responde, como en la década de 1960, a una política de integración elaborada por los gobiernos del área plasmada en un acuerdo formal, sino que más bien obedece a las acciones individuales de

los empresarios nacionales y extranjeros y, en general, a las iniciativas propias de la población centroamericana. En este sentido, uno de los principales desafíos que enfrentan actualmente los gobiernos y la institucionalidad de la integración centroamericana es asegurar la compatibilidad y la convergencia de dichos procesos, de modo tal que se orienten hacia la consecución del objetivo último de la integración que debería ser el logro de un mayor bienestar para toda la población centroamericana.

La superación del desafío anterior no es una tarea fácil debido, entre otras cosas, a que implica conciliar intereses diversos y objetivos múltiples. En particular, supone el establecimiento de una estrecha colaboración entre los gobiernos y la institucionalidad de la integración y el resto de actores sociales y políticos, para lo cual se requiere, además de una fuerte voluntad política, la creación y fortalecimiento de espacios institucionales que permitan una participación amplia, permanente y activa de los distintos sectores que componen las sociedades centroamericanas.

En tercer, lugar, y relacionado con lo anterior, el análisis realizado muestra que el proceso de integración económica, sobre todo de lo que en el estudio hemos llamado la integración empresarial, ha tenido dos grandes protagonistas: las empresas transnacionales y los grupos de poder económico regionales. Junto con la expansión

económica desarrollada en el nivel regional, estos actores han aumentado todavía más su influencia económica, social y política al interior de los países, a la vez que la han extendido hacia el resto de la región. Dado que este proceso ha coincidido con un debilitamiento general de otros actores sociales y políticos que en un sistema democrático sirven de contrapeso al poder empresarial (como es el caso del Estado, las clases medias y los sectores laborales y sindicales) y con el ascenso al poder de gobiernos empresariales y proempresariales, en la última década y media ha tenido lugar en la región un cambio en la correlación de fuerzas políticas a favor de los grupos de poder económico y de las empresas transnacionales. En nuestra opinión, este desbalance del poder regional representa un serio riesgo para la democracia de la región ya que está contribuyendo a la configuración de sociedades más desiguales en el plano económico, y más polarizadas en el ámbito social y político.

Este mayor desbalance en el poder regional se manifiesta claramente en la enorme influencia que ejercen los grupos de poder económico en cada uno de los países centroamericanos en todas las esferas de la vida social. Como el análisis muestra, dichos grupos tienen una influencia significativa en el Estado y, por tanto, en la definición y aplicación de políticas públicas. Desafortunadamente, dicha influencia no ha sido

utilizada para desarrollar políticas de Estado y por tanto para construir un marco de políticas permanentes y estables, sino más bien ha contribuido al ejercicio de un estilo autoritario y excluyente de definición de dichas políticas, lo cual, además de erosionar la confianza en las instituciones democráticas, ha generado incertidumbre sobre el futuro de las reformas económicas aplicadas.

Asimismo, los grupos de poder económico influyen significativamente en la democracia electoral y sus resultados, mediante el apoyo económico desproporcionado a favor de los partidos de derecha y a través de los medios de comunicación que ellos controlan. Un aspecto preocupante es la actitud claramente antidemocrática de algunos grupos de poder económico de su oposición a aceptar la alternancia en el poder, lo cual en nuestra opinión constituye un serio peligro para la paz social de la región ya que fue precisamente la imposibilidad de acceder al poder por medios democráticos, una de las causas principales de los conflictos armados registrados en algunos países de la región en décadas pasadas.

El análisis realizado muestra además que los grupos de poder económico tiene influencia en la institucionalidad empresarial, la cual ha perdido importancia relativa debido a los cambios registrados en los sectores empresariales (mayor diferenciación y diversificación) así como a la práctica de los grupos de poder económico de incidir

directamente en el diseño de políticas pública mediante mecanismos informales.

Los hallazgos muestran que si bien la influencia de los grupos es significativa, dicha influencia no es de ningún modo similar en todos los países ni tampoco siempre es efectiva. Esto se debe a que las acciones de dichos grupos están condicionadas por el marco institucional en el que se insertan las relaciones políticas entre ellos y el Estado, así como por la existencia de contrapesos institucionales y sociales. La fortaleza y el tipo de sistema de partidos políticos existente en cada país, la forma de representación política que utilizan los empresarios, el grado de diferenciación del sector empresarial, la existencia de contrapesos políticos e institucionales y, en general, el tipo y grado de democracia y del rol que juega el Estado en las diferentes sociedades, son factores importantes que explican la influencia distinta de los grupos de poder en el nivel nacional.

Por ello, estamos convencidos que una de las tareas más urgentes que enfrentan actualmente las sociedades centroamericanas es avanzar en la construcción y fortalecimiento de contrapesos que permitan equilibrar el poder regional, y, por tanto, que coadyuven a la instauración de una verdadera democracia participativa. Esto es particularmente importante debido a la inminente entrada en vigencia del CAFTA-DR, el cual podría acelerar todavía más el proceso de concentración

de poder económico y político regional debido a que tanto las empresas transnacionales como los grupos de poder económico están en la capacidad de aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece dicho tratado así como de reducir al mínimo sus costos.

La integración centroamericana puede y debe jugar un papel central en el objetivo de generar contrapesos al poder empresarial. Para ello, es necesario que dicho proceso incluya, como objetivos sustantivos, el logro de una democracia verdaderamente participativa y la consecución de un desarrollo económico con equidad. Esto a su vez supone reconocer desde el mismo inicio de que en las últimas décadas, las diferencias entre las economías y las sociedades centroamericanas se han acentuado y que por tanto, es necesario construir la integración sobre la base de las diferencias y no de las similitudes. Solo de esta manera será posible incluir de manera natural el tema de la equidad y de los contrapesos.

El enfoque anterior pone en el centro del debate la relación (conflictiva) entre democracia y mercado ya que por una parte una integración económica más equitativa y socialmente equilibrada supone necesariamente una profundización de la democracia más allá del ámbito electoral; y por otra implica conciliar los intereses de los empresarios que son los principales actores de la integración económica, con los intereses de los

Estados, que tienen un papel central en el logro de la integración social y política. Por estas razones, el desarrollo de un debate amplio sobre la relación entre Democracia y Mercado es una de las tareas más urgentes que enfrentan las sociedades de América Central a principios del Siglo XXI. En esta tarea pueden y deben colaborar los actores externos, particularmente Estados Unidos que constituye un contrapeso fundamental al poder empresarial y que a raíz de la vigencia del CAFTA-DR tendrá todavía más influencia en Centroamérica.⁶⁴

Tomando en consideración las conclusiones anteriores, a continuación se presentan algunas recomendaciones dirigidas por una parte, a fortalecer el sistema de contrapesos al poder empresarial, lo cual constituye en suma la esencia de un sistema verdaderamente democrático; y por otra, a contribuir a lograr una integración económica más equitativa y participativa. Por último se proponen

64 En otra parte hemos señalado la importancia para la región de que Estados Unidos se comprometa con una agenda amplia de desarrollo para la región, ya que de lo contrario, el CAFTA, más allá de algunos beneficios temporales y de corto plazo, servirá fundamentalmente para polarizar políticamente aún más las sociedades centroamericanas, lo cual sería una verdadera tragedia para una región que está haciendo esfuerzos importantes para escapar de la violencia política que la afectó hace apenas un poco más de una década. Por lo demás, este escenario constituiría un fracaso rotundo para un país como Estados Unidos, que ha invertido tanto políticamente en la región en los últimos 25 años (Segovia, 2004c.)

algunos temas que en nuestra opinión deberían formar parte de una agenda de investigación de mediano y largo plazo sobre la economía política de la integración económica centroamericana.

4.1

PROPUESTAS PARA FORTALECER EL SISTEMA DE CONTRAPESOS AL PODER EMPRESARIAL

En nuestra opinión, la mejor política para disminuir el desbalance de poder nacional y regional a favor de los grupos económicos existente en América Central es profundizar la democracia mediante el fortalecimiento de las instituciones democráticas y a través de la participación ciudadana. En este sentido, una de las tareas más urgentes que enfrentan actualmente las sociedades centroamericanas es la aplicación de una nueva generación de reformas políticas que permita entre otras cosas, el logro de los siguientes objetivos:

- a) la real independencia de los distintos poderes del Estado, sobre todo del poder legislativo y el judicial, que en la mayoría de países de la región están subordinados al poder ejecutivo.
- b) El fortalecimiento de la autonomía y capacidad del Estado,⁶⁵ mediante su

65 La *autonomía del Estado* significa independencia de intereses sociales particulares en el proceso de definición y aplicación de políticas y la *capacidad del Estado* significa implementar las políticas escogidas, a pesar de la oposición de actores sociales.

fortalecimiento económico y institucional, lo cual supone, entre otras cosas, la aplicación de reformas fiscales integrales que coadyuven al aumento de los ingresos estatales así como a un mejor uso de los recursos públicos y a su supervisión efectiva.

- c) La creación y fortalecimiento de los espacios institucionales públicos y privados que aseguren la participación social en las decisiones políticas y en la definición de políticas públicas a nivel nacional, regional y local. Algunas medidas concretas que pueden implementarse son la institucionalización de espacios de participación social en los congresos (como audiencias públicas), la creación de instancias de consulta en los organismos ejecutivos y la profundización del proceso de descentralización del Estado.
- d) El fortalecimiento del sistema de partidos políticos y de los partidos políticos, incluyendo un reforzamiento (o creación en algunos países) de la legislación relacionada con el financiamiento de los institutos políticos, la cual debe asegurar un financiamiento adecuado no sólo de las campañas políticas sino de la organización básica de dichas instituciones así como sus funciones de educación cívica.

La autonomía y la capacidad del Estado deben ser consideradas como dimensiones continuas más que como variables dicotómicas (López, 1992.)

Deberían incluirse también mecanismos de supervisión y control de dichos recursos. Un aspecto crucial de la legislación debería ser la regulación del financiamiento privado (nacional e internacional) de los partidos políticos y el acceso a los medios de comunicación y el uso de los espacios en dichos medios, ya que es precisamente a través de estos dos mecanismos que los grupos de poder económico influyen significativamente en la política partidista.

- e) La extensión del voto a la comunidad centroamericana en Estados Unidos y la ampliación generalizada en aquellos países donde ya existe. Esta medida profundizaría la democracia en los países de la región y supondría un importante contrapeso de la influencia de los grupos de poder económico locales. En este sentido, se recomienda hacer los estudios técnicos pertinentes para hacer viable tal medida en el mediano plazo.
- f) El fortalecimiento de las organizaciones sociales, en especial de las laborales y sindicales así como de las organizaciones de pequeños y medianos empresarios y de las organizaciones indígenas y de mujeres. Esta medida incluye el fortalecimiento de la organización de la comunidad centroamericana en Estados Unidos, la cual representa una importante fuerza económica, social y política.

4.2

PROPUESTAS PARA CONTRIBUIR A UNA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL MÁS EQUITATIVA Y DEMOCRÁTICA.

La integración institucional puede y debe convertirse en un instrumento fundamental para promover la democracia y el desarrollo de la región y por tanto para servir de contrapeso al poder empresarial. Para ello es necesario que la integración institucional se fortalezca y se democratice. Las siguientes propuestas podrían contribuir con tales propósitos:

- a) Convertir al Parlamento Centroamericano en un espacio de interlocución y de incidencia efectiva de los partidos políticos sobre la integración regional. Para ello es necesario que dicha institución incluya dentro la integración económica como uno de los aspectos centrales de su agenda de trabajo. Esta es la única manera de que los partidos políticos, a través de sus representantes en el PARLACEN puedan influir constructivamente en el proceso de integración regional y por tanto convertirse en un contrapeso del poder empresarial. En este sentido se recomienda la creación de mecanismos de apoyo técnico a los partidos políticos y a los diputados del PARLACEN en los temas relacionados con la integración económica así como la creación y fortaleci-

miento de espacios institucionales de participación social dentro de dicha institución que permitan un diálogo permanente entre los diputados y la sociedad civil. Por supuesto, también se requiere fortalecer la coordinación y colaboración entre el Parlamento y el resto de la institucionalidad de la integración.

- b) Fortalecer la institucionalidad estatal relacionada con la regulación y la supervisión de los mercados nacionales y regionales y avanzar en la conformación de una institucionalidad reguladora regional (en especial de la regulación regional de los grupos financieros.) En este campo es fundamental crear un marco que promueva la competencia leal y regule la conducta política y ética de las empresas nacionales e internacionales. La entrada en vigencia del CAFTA-DR es una buena oportunidad para avanzar en estos temas dado algunos de ellos forman parte de los compromisos del tratado.
- c) Fortalecer (y crear, cuando sea el caso) la institucionalidad de la integración relacionada con la participación social y política, incluyendo las instancias de participación de los partidos políticos y de los empresarios. El fomento de las asociaciones gremiales de pequeños y medianos empresarios, el fortalecimiento de las redes sociales y laborales ya existentes y la ampliación de los espacios

institucionales de participación social dentro de la institucionalidad de la integración son medidas concretas que podrían impulsarse.

- d) Democratizar el acceso a la información sobre oportunidades de inversión en la región para que todos los actores económicos puedan aprovechar las oportunidades que brinda el proceso de integración regional. El establecimiento de un sistema centroamericano de información sobre oportunidades de negocios en la región podría ser una medida muy positiva en este campo.
- e) Armonizar legislación económica en los países centroamericanos, especialmente la relacionada con los incentivos a la inversión extranjera y con la política financiera y fiscal. Esta armonización es fundamental no sólo para fortalecer y ordenar el proceso de integración, sino también para fortalecer el Estado en su papel regulador y supervisor.
- f) Facilitar y uniformar los sistemas de registro y los procedimientos burocráticos en la región (registros de propiedad, mercantiles, marcas y patentes, procedimientos de comercio exterior, salud y controles de calidad, entre otros.)
- g) Eliminar las barreras al comercio, en general, de bienes y servicios dentro de la región.
- h) desarrollar una visión regional, y no nacional, en materia de los principales servicios de

infraestructura (carreteras, telefonía, electricidad) y de financiamiento (mercado de capitales) en Centroamérica.

4.3

PROPUESTAS PARA ELABORAR UNA AGENDA DE INVESTIGACIÓN SOBRE LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA.

El análisis realizado a lo largo del presente trabajo muestra claramente el enorme déficit de conocimiento que existe sobre la nueva integración centroamericana y sus implicaciones sobre la democracia y el desarrollo de la región. En este sentido, es urgente desarrollar una agenda de investigación de mediano y largo plazo sobre la economía política de la integración centroamericana. A continuación se presentan algunos temas que en nuestra opinión deberían ser parte de dicha agenda:

- a) Las consecuencias económicas, sociales y políticas de la mayor presencia de empresas transnacionales en las economías y las sociedades centroamericanas.
- b) La transformación de los sectores empresariales de la región, incluyendo el cambio en la correlación de fuerzas al interior de los grupos de poder económico y el rol de la institucionalidad empresarial.

- c) La cultura democrática de los sectores empresariales centroamericanos y su influencia en el proceso de integración económica.
- d) Los efectos de la integración económica en la desigualdad y la exclusión.
- e) El grado de compatibilidad de la integración institucional con el proceso de integración real.
- f) Las diferentes manifestaciones del proceso de integración económica, particularmente de la integración laboral y de la integración territorial.
- g) El análisis crítico de la institucionalidad de la integración relacionada con la participación social.
- h) El impacto del CAFTA-DR en las relaciones de poder en América Central y en los procesos de integración real e institucional.
- i) El desarrollo conceptual y metodológico del concepto de integración.
- j) El rol de la comunidad internacional en la construcción de un sistema de contrapesos regional al poder empresarial.
- k) La participación de los partidos políticos en el proceso de integración centroamericana.

BIBLIOGRAFÍA

- Aitkenhead, Richard (2004), **Tendencias y Características de las Estrategias Empresariales en el Contexto del Proceso de Integración Económica Centroamericana**, Inversiones y Desarrollo de Centroamérica, S.A., IDC.
- Álvarez, Roberto (2003), *Dolarización Financiera en América Central*, **Serie de Estudios Económicos y Sectoriales**, RE2-03-005, Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Albiac, M.Dolores (1999), *Los ricos más ricos de El Salvador*, **ECA, Estudios Centroamericanos**, 612, octubre, Año LIV. UCA, El Salvador.
- Amaya Banegas, Jorge Alejandro (2000), **Los Judíos en Honduras**, Tegucigalpa: Editorial Guaymuras.
- ASIES (2001), *Consideraciones en torno al liderazgo emergente y su incorporación a partidos políticos*, **Análisis Socioeconómico y Político Mensual**, Guatemala: ASIES, Octubre.
- Banco Central de Costa Rica (2005), **Inversión Extranjera Directa en Costa Rica 1997-2004**, Grupo Interinstitucional de Inversión Extranjera Directa, Enero.

- Beard, Avri Gabrielle (2001), **Democratic Oligarchs: Elites and Political Change in Guatemala and El Salvador**, paper prepared for the delivery at the 2001 meeting of the Latin American Studies Association, Washington, D.C.
- Bodemer, Klaus y Gamarra, Eduardo (Editores) (2002), **Centroamérica 2020. Un Nuevo Modelo de Desarrollo Regional**, Caracas: Editorial Nueva Sociedad.
- Bulmer-Thomas, Víctor (Compilador) (1997), **El Nuevo Modelo Económico en América Latina. Su Efecto en la Distribución del Ingreso y en la Pobreza**, México: Fondo de Cultura Económica. Serie Lecturas 84.
- Casas, Zamora, Kevin (2002), **Estudio Sobre Financiamiento de Partidos Políticos en Centroamérica y Panamá**, Insumo para el Capítulo Desafío de la Calidad Democrática del Segundo Informe Sobre Desarrollo Humano en Centroamérica y Panamá, San José: PNUD. Diciembre.
- Calderón, Claudia Mayela (2003), *Diagnóstico de la Inversión Extranjera Directa en El Salvador 1998-junio 2003*, **Documentos de Trabajo**, No.2003-1, Banco Central de Reserva de El Salvador.
- Castillo Aramburu, Melba (1988), *El Papel de los Empresarios Industriales en la Economía Nicaragüense*, en Garrido N., Celso (coordinador), **Empresarios y Estado en América Latina: Crisis y Transformaciones**, México: CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UNAM, UAM.
- Cardenal, Ana Sofía (1999), **Elites agrarias, estructura económica y transición hacia la democracia en El Salvador**. Mimeo.

- Casaus Arzu, Marta Elena (1992), *La Metamorfosis de la Oligarquía Centroamericana*, **Revista Mexicana de Sociología**, 3/92, UNAM. 69-114.
- Castillo Rivas, Donald (1980), **Acumulación de Capital y Empresas Transnacionales en Centroamérica**, México, D.F.: Siglo XXI Editores.
- CELA (2001), **Inversiones Extranjeras Directas en América Latina y el Caribe**, SP/CL/XXVII.0/Di No.5-01, Secretaría Permanente, Octubre.
- CEPAL (2002), **Globalización y Desarrollo**, LC/G.2176 (SES.29/17), Documento Síntesis, Santiago, 23 de abril.
- CEPAL (2001a), **Inversión Extranjera y Desarrollo en Centroamérica: Nuevas Tendencias**, LC-/MEX/L.509, México: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Diciembre.
- CEPAL (2001b) **Pasado, Presente y Futuro del Proceso de Integración Centroamericano**, Una Interpretación LC/MEX/L.500, México: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Noviembre.
- Colburn, Forrest, D. y Sánchez, Fernando F. (2000), **Empresarios Centroamericanos y Apertura Económica**, San José: EDUCA.
- Dávila, Andrés (1998), *Partidos e Integración en América Latina: ¿Tienen la Culpa de algo?* **Perfiles Latinoamericanos**, Año 7, No.12. México, D.F.: FLACSO, Julio.
- Escoto, Jorge y Marroquín, Manfredo (1992), **La AID en Guatemala**, Managua: CRIES/AVANCSO.
- Euraque, Darío (2002), *La Metamorfosis de una Oligarquía y las Elites de Poder en la Década de 1980: El Caso de Honduras*, en Universidad

Pedagógica Nacional Francisco Morazán, **Honduras: Del Enclave Bananero a la Democracia Formal**, Compilación de Lecturas de Historia de Honduras del Siglo XX, Tegucigalpa.

Fitch Centroamérica (2005), **Bancos Salvadoreños: Resultados a Junio de 2005 y Perspectivas**, El Salvador, Reporte Especial, www.fitchca.com.

Garrido, Celso (2000), **Inversión Productiva de Grandes Empresas Mexicanas en Centroamérica y su Impacto Tecnológico en la Región**, México: Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco-Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Noviembre.

Garrido N., Celso (coordinador) (1988), **Empresarios y Estado en América Latina: Crisis y Transformaciones**, México: CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UNAM, UAM.

Gaspar Tapia, Gabriel (1989), *Crisis y Modernización Empresarial en Centroamérica*, Revista *Polémica*, No.8, Segunda Época, 24-34.

Hughes, William y Quintero, Iván (2000), **¿Quiénes son los dueños de Panamá?**, (versión corregida y ampliada), Panamá.

Instituto de Investigaciones Económicas (1983), *Los monopolios y oligopolios industriales en la economía salvadoreña*, **Boletín de Ciencias Económicas y Sociales**, Año VI, No. 3, mayo-junio. UCA, El Salvador.

Lemus, Rafael (2000), *La Industria Bancaria en los Noventa*, **Serie de Investigación**, No- 2000-1, San Salvador: FUSADES, Agosto.

- López, Juan.J. (1992), *Business Elites and Democracy in Latin America: Reflections on the May 1991 Kellogg Institute Conference*, **Working Paper Series** 185, The Helen Kellogg Institute For International Studies, December.
- Martí Ortiz, Rolando (1993), **El Sector Privado y el Estado Guatemalteco 1871-1993**. Mimeo.
- Martí Puig, Salvador (2000), **Democracia y neoliberalismo en Centroamérica: ¿Amigos o adversarios?**, preparado para el Congreso LASA, 2000, Marzo.
- McCleary, Rachel M., (1999), **Imponiendo la Democracia: Las Elites Guatemaltecas y el Fin del Conflicto Armado**, Guatemala: Artemio Edinter.
- Mersky, Marcie (1988), **Empresarios y Transición Política en Guatemala**, Guatemala: FLACSO, Noviembre.
- Montoya, Aquiles (1999), *La concentración de la actividad económica en El Salvador*, **ECA, Estudios Centroamericanos**, 607-608, mayo-junio, Año LIV. UCA, El Salvador.
- Morales, Armando y Schipke, Alfred (2005), *Regional Integration and Financial System Sigues*, in Markus Rodlauer and Alfred Schipke (Editors), *Central America: Global Integration and Regional Cooperation*, **Occasional Paper**, 243, July, Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Oglesby, Elizabeth (2003), *Machos, machetes y migrantes: Masculinidades y dialécticas del control laboral en Guatemala*, **Estudios Migratorios Latinoamericanos**, Año 17, Número 52, Diciembre. Buenos Aires: CEMLA.

- Paniagua Serrano, Carlos Rodolfo (2002), *El Bloque empresarial hegemónico salvadoreño*, **ECA, Estudios Centroamericanos**, 645-646, julio-agosto, Año LVII (número monográfico.) UCA, El Salvador.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (coordinador), *El orden social ante la globalización. Procesos estratificadores en Centroamérica durante los años noventa*, **Serie Políticas Sociales**, 80, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, División de Desarrollo Social, diciembre.
- PNUD (2004), **La Democracia en América Latina** (Hacia una democracia de Ciudadanas y Ciudadanos. Contribuciones para el debate, Buenos Aires: Alfaguara.
- PNUD (2003), **Segundo Informe Sobre Desarrollo Humano en Centroamérica y Panamá**, San José: Programa de las Naciones Unidas Para El Desarrollo.
- Rettberg, Angelika (2003), **Managing Peace: Private Sector and Peace Proceses in El Salvador, Guatemala and Colombia**, Mimeo.
- Robinson, William I. (1998), **Neoliberalismo, la Elite Global y la Transición en Guatemala: un Análisis Macroestructural Crítico**, Paper preparado para el seminario sobre "Desarrollo y democratización en Guatemala: respuestas proactivas a la globalización," Universidad del Valle de Guatemala, Marzo 26-28, 1998.
- Rodlauer, Markus and Schipke, Alfred (Editors) (2005), *Central America: Global Integration and Regional Cooperation*, **Occasional Paper**, 243, July, Washington, D.C.: International Monetary Fund.

- Rosa, Hermán (1993), **AID y las Transformaciones Globales en El Salvador**, Managua: CRIES.
- Schatan Claudia y Avalos, Marcos (2003), *Condiciones de competencia en el contexto internacional: cemento, azúcar y fertilizantes en Centroamérica, Serie estudios y perspectivas*, México: CEPAL, Unidad de Desarrollo Industrial, Septiembre.
- SIECA (2005), **Estado Actual de la Integración Económica Centroamericana**, Guatemala: Secretaría de la Integración Económica Centroamericana, Mayo.
- Segovia, Alexander (2005), **Evaluación del Progreso del Pacto Fiscal en 2004**, Informe de Consultoría elaborado para la Comisión Técnica del Pacto Fiscal. Guatemala, Mayo.
- Segovia, Alexander (2004a), *Modernización Empresarial en Guatemala: ¿Cambio Real o Nuevo Discurso?*, Guatemala: DyD Consultores-F&G Editores.
- Segovia, Alexander (2004b), *Centroamérica después del café: el fin del modelo agroexportador tradicional y el surgimiento de un nuevo modelo económico*, **Revista Centroamericana de Ciencias Sociales**, Vol. I, No.2, Diciembre. San José: FLACSO.
- Segovia, Alexander (2004c), **El Impacto del CAFTA en el Modelo de Desarrollo Centroamericano**, Proyecto Centroamérica en el Siglo XXI, ASIES-IDRC.
- Segovia, Alexander (2002), *Transformación Estructural y Reforma Económica en El Salvador*, Guatemala: DyD Consultores-F&G Editores.

- SICA-CEPAL (2004), *La Integración Centroamericana: Beneficios y Costos*, Centroamérica: SG-SICA-CEPAL, Documento síntesis. Mayo.
- Sorto, Francisco y Segovia, Alexander (1992), *La Reforma Financiera de ARENA: ¿Hacia Donde se Dirige la Privatización de la Banca?*, **Política Económica**, Volumen 1, Número 12, San Salvador: CENITEC. Abril, Mayo.
- Spalding, Rose J. (1994), *Capitalists and Revolution, Working Paper Series*, 202, The Helen Kellogg Institute For International Studies, March.
- Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán (2002), **Honduras: Del Enclave Bananero a la Democracia Formal**, Compilación de Lecturas de Historia de Honduras del Siglo XX, Tegucigalpa:
- Valdez, Fernando (2003), **El Ocaso de un Liderazgo. Las Elites Empresariales Tras un Nuevo Protagonismo**, Guatemala: FLACSO.
- Varios (2003), *Los Empresarios salvadoreños y la gobernabilidad democrática*, **Proceso**, Informativo Semanal, Año 24, No. 1075, noviembre 26 (número monográfico.) UCA, El Salvador.
- Varios (2001), *Los empresarios toman el control de ARENA*, **Proceso**, Informativo Semanal, Año 22, No. 970, octubre 3. UCA, El Salvador.
- Vilas, M., Carlos (1992), *Después de la Revolución: Democratización y Cambio Social en Centroamérica*, **Revista Mexicana de Sociología**, 3/92, UNAM, México (3-44.)
- Vilas, Carlos (2000), *Más allá del Consenso de Washington? Un enfoque desde la política de algunas propuestas del Banco Mundial sobre reforma institucional*, **Reforma y Democracia**, No.18, Caracas: CLAD, Octubre.

Viguera, Aníbal (1998), *Estado, Empresarios y Reformas Económicas: En busca de una respuesta analítica integradora*, **Perfiles Latinoamericanos**, Año 7, No.12. México, D.F.: FLACSO, Julio.

Williamson, John (2004) **The Washington Consensus as Policy Prescription for Development**, A lecture in the series “Practitioners of Development” delivered at The World Bank, on January 13.

ANEXO 1

PERSONAS ENTREVISTADAS EN EL DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

Alejandro Aráuz (Nicaragua)
Roberto Ardón (Guatemala)
E. Ballesteros (Panamá)
José Antonio Basagoitia (El Salvador)
Carlos Cáceres (El Salvador)
Ariel Camargo (Guatemala)
Armando Calderón Sol (El Salvador)
Benjamín Cotamarco (Panamá)
Héctor Dada Hirezi (El Salvador)
Doris Osterloff (Costa Rica)
Fernando García (Honduras)
Leonardo Garnier (Costa Rica)
Gilberto Goldstein (Honduras)
Eduardo González (Guatemala)
Luis González (Panamá)
Reinaldo González (Guatemala)
Dionisio Gutiérrez (Guatemala)
Adolfo Lacs (Guatemala)
Luis Membreño (El Salvador)
Víctor Meza (Honduras)
Elmer Miranda (Panamá)
Guillermo Molina Chocano (Honduras)
Rigoberto Monge (El Salvador)
José Francisco Montealegre (Costa Rica)
Juan Moreno (Panamá)
Carlos Murillo (Costa Rica)

Mayra Palencia (Guatemala)
Juan Pablo Pérez Saínz (Costa Rica)
José Pivaral (Guatemala)
Iván Quintero (Panamá)
Ricardo Quiñónez (El Salvador)
Ángel Saldomando (Nicaragua)
Alejandro Serrano (Nicaragua)
Mauricio Shoussy (El Salvador)
Héctor Silva (El Salvador)
Ottón Solís (Costa Rica)
Vícto Hugo Tinoco (Nicaragua)
Fernando Valdéz (Guatemala)
Oscar René Vargas (Nicaragua)
Juan Héctor Vidal (El Salvador)
Arnoldo Videla (Panamá)
Willy Zapata (Guatemala)

ANEXO 2

PARTICIPANTES EN EL TALLER DE VALIDACIÓN DEL ESTUDIO (12-09-05)

Nieves Álvarez
Alejandro Aráuz
Daniel Camacho
Sandra Cartín
Stephen Heieck
Ajax Irias
Nehemías López
Jaime Miranda
Jaime Ordóñez
Jeffrey Orozco
Angélica Rettberg
Herman Rosa-Chávez
Alexander Segovia
Rachel Sieder
Luis Guillermo Solís
Edelberto Torres-Rivas
Ricardo Sol
Ulrich Storck
Marco V. Zamora

ANEXO 3

ALGUNAS EMPRESAS DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS CENTROAMERICANOS (INCLUYEN EMPRESAS EN LAS QUE LOS GRUPOS TIENEN PARTICIPACIÓN ACCIONARIA)

COSTA RICA

Grupo Corporación de

Supermercados Unidos (CSU)

Corporación de Compañías Industriales

Desarrollo Avícola Costarricense

Granja Avícola Ricura

Industrias Cárnicas Integradas

Pescarnes, S.A.

Hortifruti

Hortifruti Granos

Provée Food Service

Hortifruti Vegetales

Desarrolladora Comercial Internacional, S.A. (DCI)

DICORA

Hipermás

La Unión

Más X Menos

Maxibodega

Palí

Rayo Azul

Servivalor

Grupo Dos Pinos

Agroveterinarios

Dospinos(Costa Rica)

Dospinos(Panamá)

Grupo Durman Esquivel

Tuvinils.A (Colombia)

Tubotec S.A (Colombia)

Copsa (México)

Durman Esquivel (Costa Rica)

Hi-Tepla, S.A. de C.V. (México)

Intusanic (Nicaragua)

La Florida (Honduras)

Industria Plástica de Tuberías, S.A. de C.V. (México)

Panalex

Plásticos de Veracruz, S.A. de C.V. (México)

Polyducto, S.A. (México)

Politubo, S.A. (Perú)

Termoplástico Lam (Panamá)

Tubofort (Guatemala)

Tubex (México)

Grupo La Nación

Diario La Nación (Costa Rica)

Periódico Al Día (Costa Rica y Guatemala)

Periódico El Financiero (Costa Rica Y Panamá)

Periódico Siglo XXI (Guatemala)

Revista Perfil

Revista Gerente

Revista Su Casa.

Impresión Comercial

EL SALVADOR

Grupo ADOC (El Salvador, Guatemala, Costa Rica)

ADOC

Park Avenue

Liz Clairborne

Nine West

Hush Puppies

Grupo Agrisal

El Sauce

Industrias La Constancia

Plaza Mundo

Hotel Radisson Plaza

Resinca

Star Motors

World Trade Center

Deice

Grupo Banco Agrícola

Afp Crecer

Arrendadora Financiera Capital, S.A.

Aseguradora Suiza Salvadoreña, S.A.

Asesuisa Vida, S.A.

Banco Agrícola S.A. de El Salvador

Banco Agrícola de Panamá

Bcd Valores, S.A.

Bursabac, S.A. de C.V.

CREDIBAC, S.A. de C.V.

Empresas Banagrícola

Inversiones Financieras.

Prestomar, S.A. de C.V.

Almexa

Grupo Cuscatlán

Afp Confía, S.A.

Banco Cuscatlán, S.A.

Corfinge, Inc.

Corporación Ubc Internacional, S.A.

Factoraje Cuscatlan, S.A. de C.V.

Leasing Cuscatlán, S.A. de C.V.

Tarjeta de Oro, S.A. de C.V.

Valor Cuscatlán, S.A. de C.V.

Grupo Taca

Aerolínea Sansa Costa Rica (Aerolínea)

Aeroperlas, de Panamá (Aerolínea)

Aviateca de Guatemala (Aerolínea),

Costeña, de Nicaragua (Aerolínea)

Destilería Salvadoreña S.A. (Destisalva)

Grupo Taca's Aeroman Performs.⁶⁶

Hotel Confort Inn Comalapa El Salvador

Freedom Air (Australia)

Inter de Guatemala. (Aerolínea)

Isleña de Honduras (Aerolínea)

Lacsa de Costa Rica (Aerolínea)

Nica de Nicaragua (Aerolínea)

Taca Honduras (Aerolínea)

Taca Perú (Aerolínea)

Grupo Poma

Grupo Didea

Autofacil De El Salvador

Autoexcel, Honduras

Grupo Central Motriz, Guatemala

Grupo Lacayo Motors, Nicaragua

Mmc, Panamá

Grupo Real

Hotel Camino Real San Salvador

Hotel Camino Real Escazu

Hotel Camino Real San Pedro Sula

Hotel Camino Real Tegucigalpa

Centro Corporativo Plaza Roble, Costa Rica

Centro Comercial El Paseo, El Salvador

Choice Hotels Internacional, República Dominicana

66 <http://biz.yahoo.com/ic/57/57300.html>

Hotel Confort Inn, San Salvador
Hotel Miami Airport West
Hotel Intercontinental, Guatemala
Hotel Mesón Del Angel, Puebla
Quality Hotel Real, Aeropuerto El Salvador
Residencial La Cima IV, San Salvador
Residencial Las Jacarandas
Grupo Roble
Metrocentro, Managua
Metrocentro, San Salvador
Metrocentro Villanueva, Guatemala,
Multiplaza Escazú, Costa Rica
Multiplaza Del Este, Costa Rica
Multiplaza Merliot, El Salvador
Multiplaza Pacific,
Panamá
Industrias Metálicas, S.A. de C.V. (Imsa)
Solaire, S.A. de C.V.
Impactos Creativos.

Grupo Quiroz

Americar(Honduras)
Autocam (El Salvador)
Autostop (El Salvador)
Auto Uno (El Salvador)
Centro Automotriz Santa Elena
Credi Q (Todos Los Paises)
Compañía Mercantil Grupo Q(Costa Rica)
Grupo Q Canella (Guatemala)
Intermotors (El Salvador)
Lachner & Saenz Grupo Q (Costa Rica)
Manufacturas Del Rio S.A. De C.V.
Nissan Motors(El Salvador)
Nissan Nicaragua

Quality Grains.
Renault El Salvador
Renault Honduras
Salvaparts (El Salvador)
Saquiro(El Salvador)
Servi Q Talleres El Salvador
Servi Q Talleres Honduras
Supermotores (El Salvador)
Tecnimotores (El Salvador)

Grupo Siman

Almacenes Siman S.A. De C.V. (El Salvador, Guatemala, Nicaragua)
Costa Rica Natural (Costa Rica)
Constructora Siman (El Salvador)
Curacao Music Shop (El Salvador)
Curacao (El Salvador, Guatemala, Nicaragua)
Galerías Escalón (El Salvador)
Grupo Fratel (El Salvador)
Inversiones Financieras Bancosal
Almacenadora Salvadoreña
Banco Salvadoreño
Compañía Internacional De Seguros
Factoraje Salvadoreño
Salvadoreña De Valores
Intradeco (Miami, EEUU)
La Gran Via (El Salvador)
Loco Luis (El Salvador, Guatemala, Nicaragua)
Servitotal (El Salvador, Nicaragua)
Parfumerie (El Salvador, Guatemala)
Prisma Moda (El Salvador)
Prisma Hogar (El Salvador)
Radio Shack(Nicaragua, Guatemala, El Salvador)
Tropigas (El Salvador, Guatemala, Nicaragua)

Unicomer (Nicaragua, Guatemala)
Zara (El Salvador)

GUATEMALA

Grupo Cabcorp

Embotelladora Del Sur (Gaseosas)(Guatemala.)
Embotelladora Del Atlántico (Cervezas) (Guatemala.)
Embotelladora La Mariposa(Gaseosas)(Guatemala y El Salvador)
Embotelladora Nacional (Gaseosas)(Nicaragua)
Embotelladora La Reyna (Gaseosas)(Honduras)
Join Venture Regionales
Cerveceria Rio
Bon Appetit
Pepsi (Belice.)

Grupo Castillo

Alimentos Maravilla S.A.
Banco G&T Continental
Cervecería Centroamericana
Plaza Turística La Concordia(Peten, Guatemala)
Restaurantes Friends

Grupo Gutiérrez

Fábrica de Harina de Centroamérica (FHACASA)
Propokodusa.
Alimentos Alianza
Corporación De Noticias:
Siglo Veintiuno.
Al día.
Embutidos Toledo.
Grupo Multi-Inversiones
Avícola Villalobos
Gama

Pastas Ina

Pollo Cacique

Pollo Campero(El Salvador, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, México, Ecuador, Estados Unidos, China)

Pollo Criollo

Pollo Indio

Pollo Rey

Hidroeléctricas Renace, En Alta Verapaz,

Molinos Modernos

Molinos del Norte (Santo Domingo, Republica Dominicana)

Multiproyectos: de Construcción y de Desarrollo.

Bloteca

Centros Comerciales de Multiproyectos

Centro Comercial La Pradera en Guatemala,

Centro Comercial La Pradera en Quetzaltenango

Desarrollo Comercial Condado Concepción.

Edificio Centro Empresarial,

Desarrollos Habitacionales

San Mateo, Colinas de Monte María, Bougainvillea,

Los Pinabetes, Entreverdes, con más De 3 Mil casas entregadas

Monolit

Plantas de Plástico

Grupo La Fragua

Club Co(Tienda De Membresia)

Despensa Familiar(Supermercado)

Desarrolladora Comercial Internacional (Desarrolladora Comercial Internacional, S.A. (Dci)

Hiper-Paiz(Supermercado)

La Despensa De Don Juan(Supermercados)

Maxi Bodega.

<p>Super Gas(Gasolinera) Supertiendas Paiz(Supermercado) Supersencillo(Servicios Financieros)</p>
<p>Grupo El Progreso (Familia Novela) Cementos El Progreso AGREGUA Sacos Multipliegos y Cartones(SAMCARSA) Sacos del Atlantico, S.A.</p>
<p>HONDURAS</p>
<p>Grupo Carrión Grupo Carrión (Almacén) (El Salvador, Honduras, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua) Outlet Carrión (Nicaragua)</p>
<p>NICARAGUA</p>
<p>Grupo Fogel Fogelsa(Nicaragua) Fogel Usa(Distribuidor En EEUU) Refrigeradores De Guatemala (Refrigua), Refrigeradores Y Congeladores(Refco, Guatemala), Procesados Industriales (Aprisa) En donde se fabri- can las parillas de sus aparatos(Guatemala)</p>
<p>Grupo Lafise Almacenadora Lafise Almacén General de Depósito Almacén de Depósito Aduanero Arrendamiento(Costa Rica, Nicaragua) Agropecuaria Lafise (Guatemala, El Salvador, Hon- duras, Nicaragua, Costa Rica) Bancentro Nicaragua Banco Lafise (Costa Rica, Honduras)</p>

Casas de Cambio (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Miami EE.UU.)

Caseif(Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá)

Lafise Bank

Of. Rep. Guatemala

Of. Neg. El Salvador

Of. Neg. Honduras

Of. Rep. México

Of. Neg. Panamá

Of. Neg. Rep. Dominicana

Of. Rep. Venezuela

Lafise Global Solutions (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Miami EE.UU.)

Lafise Insurance Miami EE.UU.

Lafise Securities Miami EE.UU.

Lafise Trade (Costa Rica, Miami)

Puestos De Bolsa (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, República Dominicana)

Segurossa (Nicaragua)

Sistemas Informáticos (Costa Rica, Nicaragua)

Grupo Pellas

Alpesa(Aduana)

Banco de América Central

Casa Pellas

Cummins (Equipos de Construcción y Plantas Eléctricas)

Departamento Industrial

Dollar Rent-A-Car (Renta de Automóviles)

Equipos en Construcción

Hino(Camiones)
Hyundai(Automóviles)
Lexus (Automóviles)
Licores Importados
Micro-Tec(Redes y Tecnología)
Módulos Comerciales(Bienes Raíces)
Suzuki(Automóviles)
Thrifty Rent-A-Car(Renta de Automóviles)
Toyota(Automóviles)
Toyota Rent-A-Car(Renta de Automóviles)
Yamaha Bombas Y Generadores
Yamaha Motocicletas
Yamaha Motores Marinos
Zona Franca San Gabriel
Ecisa(Productos para el hogar)
Estesa(Cables, Internet y Anuncios En Televisión)
Ibw(Internet)
Ideai (Pagina Web)
Ifx Networks (Telecomunicaciones)
Teranet(Internet)
Gbm(Computadoras)
Seguros Alianza (aseguradora)
Beneficio San Antonio.

PANAMÁ

Grupo Banistmo

Banco del Istmo S.A.
Banco Mercantil del Istmo
Banco Salvadoreño.
Compañía de Seguros Chagres, S.A.
Banistmo Brokers, Inc.
Cervecería Nacional, S.A.)
Inmobiliaria Tu Hogar

Urbanizaciones Tocumen, S.A.
Banco Lyons (Costa Rica)
BANEX (Costa Rica)
Alas Chiricanas.

Grupo Motta

Agencias Motta (Productos de Belleza, Cuidados del Cabello, Bolígrafos, Medicina Preventiva y Alternativa, Perfumería, Jabón)
Felipe Motta Tienda De Vinos
Aseguradora Assa Compañía De Seguros S.A.
Casa De Oster (Electrodomésticos)
Grupo Continental
Bantal Brokers (Servicios Bursátiles)
Banco Alemán Platina
Banco Continental
Centro De Préstamos
Leasing Empresarial (Adquisición de Bienes y Muebles, Vehículos, Entre Otros)
Profuturo, Administradora de Fondos de Pensiones y Cesantía, S.A.
Grupo Copa (Compañía Panameña de Aviación)
Motta Internacional Zona Libre de Colon (Tiendas Libres de Impuestos)
Telecarrier Inc. (Telecomunicaciones)

Fuente: Elaboración propia con base en información de prensa y de los grupos económicos.

ANEXO 4 LAS 100 EMPRESAS MULTINACIONALES DE PESO EN AMÉRICA CENTRAL

Empresa	País de Origen	Actividad	No. de países donde está presente	Nº de Empleados	Ventas 2004 en Millones. US\$
3M	EE.UU.	Lijas, Cintas adhesivas, etc.	60	36.000	20.000
Adobe Systems Inc.	EE.UU.	Informática	26	4.000	1.670
ADT Security Serv.	EE.UU.	Industria de Seguridad y Protección	n.r.	260 en C.A.	10.000
Amanco	Costa Rica	Tubosistemas	13	5.000	592
América Móvil	México	Telefonía	12	12.000	12.000
American Airlines	EE.UU.	Aerolínea mas grande del mundo	172	9.000	18.645
Amway	EE.UU.	Ventas Directas	80	6.000	6.000
Astra Zeneca	Inglaterra	Farmacéutica	45	64.500	21.400
Audi	Alemania	Manufactura de Automóviles	7	53.000	31.858
Avaya	EE.UU.	Aplicaciones de Comunicaciones p/Negocios de telefonía IP, etc.	n.r.	100.000 nuevos empleos en C.A.	1.222
Avon	EE.UU.	Ventas Directas de Cosméticos	139	4.9 millones de representantes	7.700

Empresa	País de Origen	Actividad	No. de países donde está presente	Nº de Empleados	Ventas 2004 en Millones, US\$
Banco Bilbao Vizcaya	España	Productos Financieros	España, Panamá y Varios otros países latinos	n.r.	420.000
BBDO	EE.UU.	Red #1 en el mundo	76	18.000	n.r.
BMW	Alemania	Fabrica Vehículos de lujo	150	n.r.	57.392
Bridgestone	Japón	Productora de Llantas y productos de hule	13	1.000 sólo en Costa Rica	21.000
Firestone					
British Tobacco Co.	Inglaterra	Segunda Tabacalera mas grande del mundo	64	90.000	65.495
BT Infonet	EE.UU.	Telecomunicaciones	70	n.r.	622.373
Burger King	EE.UU.	Restaurantes	65	n.r.	611.300
Cable and riceño PLC	Inglaterra	Telecomunicaciones	80	n.r.	7.030
Cemex	México	Cementera y soluciones para la industria de la construcción	50	n.r.	8.149
Cisco System	EE.UU.	Redes para Internet	75	35.000	22.000

Empresa	País de Origen	Actividad	No. de países donde está presente	Nº de Empleados	Ventas 2004 en Millones. US\$
Citigroup	EE.UU.	Servicios Financieros	100	n.r.	86.200
Citrix Systems, Inc.	EE.UU.	Soluciones de infraestructura de acceso	22	n.r.	741
Coca Cola	EE.UU.	Elaboración de Bebidas	200	30.000	19.900
Computer Assoc.	EE.UU.	Software para la Administración	140	15.300	2.380
Continental	EE.UU.	Sexta mayor aerolínea del mundo	n.r.	41.000	9.744
Dell	EE.UU.	Mayor proveedor de PC del mundo	n.r.	55.200	49.200
Deloitte	EE.UU.	Líder en Auditoría y Servicios Gerenciales	150	120.000	16.400
Delta Airlines	EE.UU.	2ª aerolínea mas grande del mundo	88	n.r.	15.000
DHL	Alemania	Líder mundial en mensajería riceño riceño, carga Aérea, marítima, transporte terrestre y soluciones de logística.	220	160.000	Confidencial
Diageo	Inglaterra	Principal compañía en bebidas Premium	200	n.r.	17.000
Edelman	EE.UU.	Compañía de Relaciones Públicas mas grande del mundo	Diversos Países	1.800	222 *(en honorarios)

Empresa	País de Origen	Actividad	No. de países donde está presente	Nº de Empleados	Ventas 2004 en Millones, US\$
Ericsson FEDEC	Suecia EE.UU.	Telefonía Cía. De Transporte Expreso mas grande del mundo	140 220	n.r. 136.000	42.911 24.700
General Electric	EE.UU.	Es la Cía. Mas grande y diversificada del mundo	n.r.	n.r.	150.000
Gillete	EE.UU.	Líder mundial en cerca de una docena de productos de consumo	15	32.000	10.477
Glaxo Smith Kline Grupo Bavaria	Inglaterra Colombia	Compañía Farmacéutica Produce y distribuye 60 marcas de bebidas	40 n.r.	100.000+ n.r.	37.200 1.904
Grupo Gruma	México	Produce, comercializa, distribuye y vende harina de maíz, tortilla empacada y harina de trigo.	n.r.	15.100	2.241
Hewlet Packard Holcim	EE.UU. Suiza	Soluciones Tecnológicas Segunda mayor Cementera del mundo	178 70	150.000 47.000	81.000 112.600
Hyundai	Corea del Sur	Fabricante de Vehículos	n.r.	n.r.	66.912

Empresa	País de Origen	Actividad	No. de países donde está presente	Nº de Empleados	Ventas 2004 en Millones. US\$
Intel	EE.UU.	Fabricante de chips, productos informáticos, de redes y de comunicaciones	50	80.000	38.600
Kimberly Clark	EE.UU.	Manufactura y comercializa papel higiénico, servilletas, toallas de mano, toallas femeninas y pañales desechables, etc.	37	62.000	15.030
KPMG	Holanda	Servicios de Auditoría, asesoría financiera, fiscal y legal	148	70.000	13.000
Kraft Foods Inc.	EE.UU.	Líder en la producción y comercialización de productos de consumo masivo	68	n.r.	32.168
Lafarge	Francia	Cementera mas antigua del mundo	75	n.r.	16.000
Lexmark	EE.UU.	Fabricante de soluciones y productos de impresión, así como insumos para los mercados corporativos, de oficina y hogar.	160	8.000	5.300
LG Electronics	Corea del Sur	Pionera y de las empresas mas grandes del mundo en electrónica.	72	55.000	14.080
Lucent Technologies	EE.UU.	Diseña y suministra los sistemas, servicios y software que impulsan las redes de comunicación de siguiente generación	n.r.	31.000	9.050

Empresa	País de Origen	Actividad	No. de países donde está presente	Nº de Empleados	Ventas 2004 en Millones, US\$
Mango (MNG)	España	Segunda empresa exportadora de ropa femenina en España.	77	5.650	1.371
ManPower	EE.UU.	Líder mundial en la industria de recursos humanos, en capacitación y evaluaciones de empleados	67	2.3 millones de personas al año	14.930
Marrito Internac.	EE.UU.	Reconocida cadena de 2600 hoteles.	65	n.r.	10.000
Master Card	EE.UU.	Uno de los líderes mundiales en tarjetas de crédito y débito como medios de pago	210	4.000	1.500
McAfee	EE.UU.	Líder mundial en productos de seguridad informática y prevención	n.r.	n.r.	911
McCann Ericsson	EE.UU.	Es la red de agencias de publicidad mas grande y globalizada	137	n.r.	20.300
McDonals	EE.UU.	Cadena de restaurantes	120	n.r.	19.065
Merk & Co. Inc.	EE.UU.	Compañía Farmacéutica	150	61.500	22.900
Microsoft	EE.UU.	Compañía de Software mas grande del mundo	50	50.000	36.800

Empresa	País de Origen	Actividad	No. de países donde está presente	Nº de Empleados	Ventas 2004 en Millones. US\$
Millicom	Luxemburgo	Telefonía celular, fija Internet y transmisión de datos	15	n.r.	919.523
Motorola	EE.UU.	Líder en tecnologías de comunicación inalámbrica. Banda ancha y automotriz	45	140.000	31.300
Nestle	Suiza	Primera empresa alimentaria del mundo	n.r.	247.000	71.100
Network General	EE.UU.	Soluciones para el análisis y monitoreo de redes y Aplicaciones	25	n.r.	n.r.
Nissan	Japón	Fabrica, comercializa y distribuye productos automotrices, maquinaria industrial y equipo marino	13	120.000	74.600
Nortel	Canadá	Líder mundial en soluciones de tecnología avanzada de comunicaciones	150+	n.r.	9.830
Occidental hotels and resorts	España	Operador hotelero de primer orden	13	n.r.	n.r.
Office Depot	EE.UU.	Una de las cadenas mas grandes del mundo en venta de artículos para oficina	26	4.000+	14.000

Empresa	País de Origen	Actividad	No. de países donde está presente	Nº de Empleados	Ventas 2004 en Millones, US\$
Oracle	EE.UU.	Es la compañía de software empresarial mas grande del mundo	n.r.	40.000	9.400
Panbduitt	EE.UU.	Líder mundial en el diseño y fabricación de soluciones eléctricas y para telecomunicaciones en cableado estructurado y fibra óptica	140	3.000	500
Palmote	EE.UU.	Es pionera en asistentes personales digitales o PDA	n.r.	n.r.	800
Panasonic	Japón	Líder mundial en investigación, desarrollo, fabricación y distribución de productos electrónicos de consumo.	46	290.000	*(estimado) 81.440
Payless ShoeSorce	EE.UU.	Es una de las cadenas mas grandes de venta de calzado de E. U. y del hemisferio Occidental	45	27.000	2.660
Pernod Ricard	Francia	Una de las tres compañías mas grande en licores	n.r.	12.450	4.643
Pfizer	EE.UU.	Suministra medicamentos, productos de consumo y productos para la salud.	n.r.	n.r.	52.500

Empresa	País de Origen	Actividad	No. de países donde está presente	Nº de Empleados	Ventas 2004 en Millones. US\$
Phillip Morris	Suiza	Es una de las tabacaleras líderes del mundo	50	40.000	57.047
Porter Novelli	EE.UU.	Una de las mayores corporaciones mundiales de la comunicación, con servicios en varios campos.	50	2.000	n.r.
PriceSmart	EE.UU.	Es dueña y opera 26 clubes de compras por membresía al estilo estadounidense.	12	n.r.	610.000
Pricewaterhouse	EE.UU.	Es la firma de prestación de servicios más grande del mundo.	139	130.000	16.000
Procter and Gamble	EE.UU.	Líder mundial en la producción y comercialización de productos de consumo masivo en varias áreas.	86	110.000	51.400
Radisson Hotels and Resorts	EE.UU.	Es uno de los principales grupos hoteleros internacionales	61	n.r.	n.r.
Samsung Electronics	Corea del Sur	Líder global en: dispositivos y medios digitales, pantallas de cristal líquido, semiconductores y telecomunicac., etc.	46	123.000	55.200

Empresa	País de Origen	Actividad	No. de países donde está presente	Nº de Empleados	Ventas 2004 en Millones, US\$
Sap	Alemania	Líder mundial en aplicaciones de negocios, para industrias de todo tipo y tamaño	50	32.000	9.700
SCA	Suecia	Líder europeo en productos para la higiene	40	50.000	15.000
Scotiabank	Canadá	Es el tercer Banco de Canadá y el que mas se ha expandido	50	n.r.	279
Siemens	Alemania	Fabrica y vende bienes de inversión electrónica	140	430.000	97.000
Sony Corporation	Japón	Fabricante de productos de audio, video, juegos, comunicaciones y tecnología de la información	n.r.	n.r.	6.000
Starburcks	EE.UU.	Es la mayor cadena de cafeterías en el mundo	60	n.r.	5.300
Telefónica	España	Líder en telecomunicaciones en el mundo	n.r.	148.000	15.139

Empresa	País de Origen	Actividad	No. de países donde está presente	Nº de Empleados	Ventas 2004 en Millones. US\$
Tommy Hilfiger	EE.UU.	Diseña suple y mercadea ropa casual, también ofrece una amplia gama de accesorios, calzado, perfume y artículos para el hogar	n.r.	n.r.	632.125
Toshiba	Japón	Es la 27ª industria de electrónicos del mundo	140	162.174	54.543
Total	Francia	Es la 4ª compañía de petróleo y gas mas grande	130	130.000	160.000
Toyota	Japón	Es el 2º fabricante de vehículos del mundo	26	265.000	175.000
Rice Lite	EE.UU.	Fabricante mundial de sistemas de protección de energía	34	500	300
Unilever	Inglat.yHolán.	Fabrica y distribuye productos de consumo masivo en cuidado personal, cuidados del hogar, alimentos y soluciones de alimentos	n.r.	n.r.	51.543

Empresa	País de Origen	Actividad	No. de países donde está presente	Nº de Empleados	Ventas 2004 en Millones, US\$
Union FENOSA	España	Generación, distribución y comercialización de energía (electricidad y gas) en España y otros 14 países	15	20.000	7.540
United Airlines	Inglaterra	Es la 2ª compañía aérea mas grande del mundo	124	n.r.	16.391
Visa	EE.UU.	Es un sistema de pago líder en tarjetas de crédito, debito y prepago	n.r.	n.r.	3.400
Wendy's	EE.UU.	Es una de las mayores operadoras de restaurantes y franquicias	n.r.	n.r.	3.600
Xerox	EE.UU.	Cia. De tecnología y servicios para la riceñ. De documentos	n.r.	n.r.	15.722
Zara	España	Grupo Inditex es uno de los mayores distribuidores de moda	56	n.r.	7.350

Fuente: Revista Summa, Edición 133/Junio 2005, 11 aniversario, Págs. 44 - 92

ANEXO 5

**AMÉRICA CENTRAL:
PROPIETARIOS DE MEDIOS DE
COMUNICACIÓN A MEDIADOS DEL 2003**

Medio de Comunicación	Propietarios
COSTA RICA	
GRUPO MULTIMEDIA	
Radio América	William Gómez
Diario Extra	William Gómez
La Prensa Libre	William Gómez
TV 42	William Gómez
RADIOS	
Grupo Columbia (4 estaciones)	Rolando Alfaro
Grupo Monumental (5 estaciones)	Calixto Chavez
Grupo Radiofónica T.B.C. (5 estaciones)	Alex Tena y riceñon Tena
Empresa Sotela-Tena- Sotela (1 estación)	Alex Tena e Iliana Tena
Grupo Latino de Radio (3 estaciones)	Grupo Nación
TELEVISION	
Canal 6	Televideo Service
Canal 4	Televideo Service
Canal 11	Televideo Service
Teletica	Familia Picado Cozza
Canal 7	Familia Picado Cozza
Cable Tica	Familia Picado Cozza
DIARIOS	
La Nación	Grupo de accionistas enca- bezado por (Jaime Solera Bennett, Manuel Jiménez

Al Día	de la Guardia, Francisco Mendiola Bengoechea y Fernando Madrigal Antillón.) Grupo de accionistas encabezado por (Jaime Solera Bennett, Manuel Jiménez
El Financiero	de la Guardia, Francisco Mendiola Bengoechea y Fernando Madrigal Antillón.) Grupo de accionistas encabezado por (Jaime Solera Bennett, Manuel Jiménez
Revista La Nación	de la Guardia, Francisco Mendiola Bengoechea y Fernando Madrigal Antillón) Grupo de accionistas encabezado por (Jaime Solera Bennett, Manuel Jiménez
Grupo Latino de Radio	de la Guardia, Francisco Mendiola Bengoechea y Fernando Madrigal Antillón.) Grupo de accionistas encabezado por (Jaime Solera Bennett, Manuel Jiménez
EL SALVADOR	
DIARIOS	
La Prensa Gráfica	Dutriz Hnos.
El Heraldo de Oriente	Dutriz Hnos.

El Diario de Hoy	Enrique Altamirano
Diario de Oriente	Enrique Altamirano
Diario El Mundo	Juan José Borja
Colatino	Cooperativa de trabajadores de Diario Latino
TELEVISION	
TCS(2, 4 y 6)	Boris Esersky
Canal 12	TV Azteca/rice Zedán
Canal 33	
Canales 21, 19 y 15	Guillermo de León
Canal 8	Antonio Safie
Canal 10	Estatad, en conseción con fundación AGAPE
RADIOS	
Grupo Radio Corporación FM (6 frecuencias)	José Luis Saca
Grupo Samix (9 frecuencias)	Antonio Saca
Grupo Radio Estereo (5 frecuencias)	Francisco Monterrosa
Corporación KL (3 frecuencias)	Francisco Flores
Grupo Megavisión (6 frecuencias)	Antonio Safie
GUATEMALA	
RADIO	
Grupo Radial el Tajín	Angel Gonzáles
Grupo Alius	Familia Liu
Grupo Emisoras Unidas	Familia Archilla
Grupo Radio Riceñonte Nacional	Familia Alcazar
Grupo Radio Rubros	Familia Bocaletti
TELEVISION	
Canal 3	Angel Gonzáles
Canal 7	Angel Gonzáles
Canal 11	Angel Gonzáles

Canal 13 Guatevisión	Angel Gonzáles Familias Girón, Sandoval, Zarco, García
DIARIOS	
Prensa Libre	Familias Girón, Sandoval, Zarco, García
Nuestro Diario	Familias Girón, Sandoval, Zarco, García
El Quezalteco	Familias Girón, Sandoval, Zarco, García
Siglo XXI	Grupo Nación, Alvaro Cas- tillo, Ramón Campollo, Carlos Paíz, Juan Luis Bosch
Al Día	Grupo Nación, Alvaro Cas- tillo, Ramón Campollo, Carlos Paíz, Juan Luis Bosch
El Periódico	José Ruben Zamora
La Hora	Familia Marroquín
TV CABLE	
Comtech	Telefónica de Guatemala
Convergence	Riceñonte Communication Inc Florida
Maya Cable	Telgua
Cablevisión	Familia Bolaños
Intercentro	26 empresas asociadas
HONDURAS	
DIARIOS	
La Prensa	Jorge Canahuati
Tiempo	Jaime Rosenthal
La Tribuna	Carlos Flores Facussé
El Heraldo	Jorge Canahuati
RADIOS	
Grupo de Emisoras Unidas S.A.	Miguel Riceño / Rafael Ferrari

Grupo Audio Video S.A.	Miguel Andonie Fernández
Grupo Radio Industrias de Honduras S.A.	Victor Bendek
TELEVISION	
Corporación Televicentro S.A.	
–Canal 3	Rafael Ferrari/Manuel riceño/Miguel Andonie Fernandez
–Canal 5	Rafael Ferrari/Miguel Andonie Fernandez
–Canal 7 y 4	Rafael Ferrari/Manuel riceño/Miguel Andonie Fernandez
Canal 9	rice y Blanca Sikafy
Canal 11	Jaime Rosenthal Oliva
Canal 13	Victor Bendek
Canal 36	Esdras Amado López
Canal 45	Ubaldo García
Canal 48	Iglesia Catolica
Canal 57	Iglesia Evangelica
Canal 63	Ivis y Lilly López
Canal 66	Alejandro Villatoro
TELEVISION POR CABLE	
Cable Color	César Rosenthal
Multivisión	Gustavo Lara
TV Cable Honduras	Saúl Varela
Astro Cable S.A.	Alberto Medina
Cable de Sula	
Maya Cable	
NICARAGUA	
TELEVISION	
Canal 2	Octavio Sacasa y Familia, Televicentro de Nicaragua S.A.
Canal 4	Angel Gonzalez y FSLN, Nueva Imagen S.A.

Canal 10	Angel Gonzalez radio y televisión Nicaragüense S.A., RETANSA
Canal 8	Carlos riceño y familia, Telenica 8
Canal 12	Mario Valle Peters y familia, Nicavisión S.A.
RADIOS	
Grupo Familia Sacasa	(3 frecuencias)
Angel Gonzalez	(4 frecuencias)
Mariano Valle Peters	(3 frecuencias)
Grupo Carlos riceño	(1 frecuencia)
DIARIOS	
Grupo Editorial la Prensa S.A.	Familias: Chamorro-Argeñal, Chamorro Barrios y Holmann Chamorro)
Diario La Prensa	Grupo Editorial La Prensa S.A. (familias: Chamorro-Argeñal, Chamorro Barrios y Holmann Chamorro)
Hoy	Grupo Editorial La Prensa S.A. (familias: Chamorro-Argeñal, Chamorro Barrios y Holmann Chamorro)
El Nuevo Diario	Cooperativa de accionistas, Directores: Xavier Chamorro Cardenal y Danilo Aguirre
PANAMÁ	
DIARIOS	
La Prensa	1200 accionistas Ninguno mas del 1%
El Panamá América	Rosario Arias, entre 7 principales accionistas
Crítica	
Día a Día	

Mi Diario	1200 accionistas Ninguno mas del 1%
El Siglo	Ebrahim Asvat
La Estrella de Panamá	Augusto García, Raúl Tapia y Simón Bolívar
TELEVISIÓN	
Medcom	Nicolas Gonzalez Revilla y Fernando Eleta Almarán
Canal 13	
Canal 4	
Radio Caliente Panamá	
TVN Canal 2	Agencias Motta
RCM TV	Alfredo Prieto
RADIOS	
RCM Radio	
FM Corazón	
Sol	
YXY	
RTVE	Estatal
RTVE Radio (No transmite)	Estatal
FETV (canal 5)	Iglesia Catolica
Radio Mía	José Luis Gill
Radio Económica	
Radio Metropolit	Panangel Ouriklis
Radio Caracol	Prisa
40 Principales	Prisa
Cadena Radial Continente (6 emisoras)	Rodrigo Correa
Radio Península	
Radio Sabrosa	
KW Continente	
FM Continente	
Romance	
Guapa	

Fuente: Revista Estrategia & Negocios, Julio 2003, edición 46.

ANEXO 6

SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO POLÍTICO EN CENTROAMÉRICA Y PANAMÁ, 2002

Instrumento	País	Regulación de fuentes de financiamiento						Regulación de gastos electorales Topes Límite de duración de campaña	Reglas de transparencia financiera		Régimen sancionatorio					
		Control fuentes privadas Extranj.		Subsidios estatales directos		Subsidios estatales indirectos	Contrib.		Gastos	Auditoría						
		Nac.	Extranj.	Receptor	Entrega							Barrera	Criterio de distrib.	Monto		
GUA		Sin límite.	Sin límite.	Partidos	Tramos anuales.	4% de los votos.	Por voto.	Definido por ley. 2 Quetz por voto. Total (1999): US\$0.5 m (0.003% PIB 2000) @ vot/año	US\$0.02	-Exoneración fiscal para donaciones políticas. -Espacios en TV y radio estatal. -Franquicias postales, telefónicas y telegráficas.	No.	No hay límite.	No hay reportes.	No hay reportes.	Sólo sobre subsidios estatales.	No hay.
SAL		Sin límite.	Sin límite.	Partidos	Electoral. Anticipo: 75% del total.	No hay barreras	-Por voto. -Partidos nuevos reciben \$0.5m.	Definido por la autoridad electoral. Total (1999-00): US\$7.8 m (0.06% PIB 2000) @ vot/año.	US\$0.5	No hay.	No.	4 meses para elec. Presid., 2 meses elec. Dip. 1 mes elec. munic	No hay reportes.	No hay reportes.	No hay auditorías.	No hay.

HON	Se prohíben contribuciones anónimas, de concejales, partidos del Estado y de instituciones estatales.	Partidos	Electoral: Anticipo: 60% del total.	No hay barreras.	Por voto.	Definido por ley: 17 Lemp. Por voto. Total (2001): US\$2.4 millones (0.04% PIB 2000) @ votación: US\$0.2	-Espacios en TV y radio estatal. -Franquicias postales. -Algunas exoneraciones fiscales.	No.	-90 días para elección general, 60 días elecciones internas. -En la práctica no hay límite.	Reporte anual ante la autoridad electoral.	Reporte anual ante la autoridad electoral.	No hay auditorías.	-Multa de 25000 Lemp por emitir propaganda fuera de periodo autorizado por la ley, doble en caso de reincidir, e inhabilitación del candidato si la infracción persiste. -Donaciones ilegales acarrearán multa del doble del valor de la donación.
-----	---	----------	-------------------------------------	------------------	-----------	--	--	-----	--	--	--	--------------------	---

Instrumento	Regulación de fuentes de financiamiento										Regimen sancionatorio		
	Control fuentes privadas			Subsidios estatales directos			Regulación de gastos electorales						
	Nac.	Extranj.	Receptor	Entrega	Barreira	Criterio de distrib.	Tipos de gasto	Límite de duración de campaña	Contrib.	Gastos		Auditoría	
NIC	-Se prohíben contribuciones anónimas. -Se prohíben las de instituciones estatales o mixtas.	Sin límite. Únicamente se prohíben en las de instituciones estatales o mixtas	-Partidos - Alianzas de partidos	Reembolso electoral	4% de los votos.	Proporc. a los votos	Definido por ley, 1% presup en elección nacional, 0.5% en municipal, 0.25% en regional. Total (2000-01): US\$10.6m (0.44% PIB 2000) @ votante: US\$1.2	No.	75 días para elección nacional, 42 para municipal. 1. 21 días en caso de 2a. ronda.	No hay reportes.	Receptor es del subsidio deben justificar sus gastos electoral es ante CGR, Min. de Hacienda y autoridad electoral.	En la práctica no hay auditorías.	-Donaciones ilegales: multa del doble del valor de la donación, tanto para receptor como para donador. -Donador inhabilitado para ejercer sus derechos políticos por 2-6 años. -Candidatos que violen reglas de financiamiento serán inhabilitados para ejercer cargos públicos. Si han sido electos, deberán renunciar al cargo.

CRC	-Se prohíben contribuciones anónimas. -Límite por donador: US\$35000 aprox.	Prohibidas (excepto para inversión y educación partidaria)	Partidos	Reembolso electoral	4% de los votos o 1 escuño.	Proporc. a los votos.	Definado por Const: 0.1% PIB. Total (2002): US\$14.2 m (0.09% PIB 2000) @ vot/año: US\$1.6	Franquicia postal.	No.	El Estado sólo paga gastos en la campaña oficial (3 meses y medio), pero no se impide la publicidad electoral fuera de ese periodo.	- Reportes trimestral a autoridad electoral (mensual es durante la campaña). -Pre-candidatos presiden reportan donaciones al resorero partidario.	Receptor es del subsidio deben justificar sus gastos electorales ante la CGR.	Sólo sobre subsidios estatales.	Violación de las prohibiciones y limitaciones en materia de financiamiento acarrea prisión de 2-6 años.
PAN	Sin límite.	Sin límite.	Partidos y candidatos independientes.	-40% adelanto electoral. -60% reemb. electoral. -Reemb pagado en tramos anuales.	-No hay barreras para adelanto. -5% de los votos para reembolso.	- Adelanto por partes iguales. -Reemb. proporc. a los votos.	Por ley: 1% ingreso Corrente Gobierno. Total 1999: US\$15.3 m @ vot/año: US\$1.8	Exoneración fiscal para donaciones. -Esguicio en TV y radio estatal. -Franquicias postales, telefónicas y postales.	No.	No hay límite.	No hay reportes.	Receptor es del subsidio deben justificar sus gastos electorales ante la autoridad electoral.	Sólo sobre subsidios estatales.	Utilización conciente de dinero provenientes del narcotráfico en el financiamiento de campañas acarrea sanción de prisión.

Fuente: Casas, Zamora (2002.)