

Integración real y grupos centroamericanos de poder económico Implicaciones para la democracia y el desarrollo regional*

Alexander Segovia**
pp. 517-582

Palabras clave:

Aspectos políticos, aspectos económicos, Centroamérica, Estado, integración regional, integración económica, libre comercio, empresarios, élite, partidos políticos, poder político, concentración económica, problemas sociales.

Resumen

Esta investigación, de carácter multidisciplinario, posee un enfoque de economía política y de naturaleza comparativa regional. 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. Su objetivo general es el análisis de las implicaciones de la integración impulsada por los grupos económicos globalizados de la región para el desarrollo y la democracia, así como su incidencia en el proceso de la toma de decisiones políticas y en la configuración de los sistemas políticos. Presenta también algunas recomendaciones encaminadas a fortalecer el proceso regional de integración socioeconómica y política, en el contexto de una democracia verdaderamente participativa y equilibrada en el aspecto social.

* Este texto fue publicado con el título *Integración real y grupos de poder económico en América Central: implicaciones para el desarrollo y la democracia de la región* por la Fundación Friedrich Ebert (San José, 2005), la cual, en el marco de su proyecto regional, solicitó el estudio para el fortalecimiento de su objetivo general sobre "La integración en Centroamérica". Debido a que su circulación fue limitada, la FES autorizó su reproducción en *ECA (Estudios Centroamericanos)*, por lo cual la revista desea expresar su más profundo agradecimiento al autor y a la misma Fundación Friedrich Ebert por su amabilidad y su confianza. Tanto el título de la obra como su texto han sido editados, pero sin alterar su contenido.

** El autor desea expresar su profundo agradecimiento a todas las personas e instituciones que, de diferentes formas, contribuyeron a la realización del estudio. En primer lugar, agradece a la Fundación Friedrich Ebert por el apoyo financiero y logístico, sin el cual la investigación no hubiera podido llevarse a cabo. En segundo lugar, desea dar las gracias a Luis Roberto Girón por su ayuda en la recolección y sistematización de información sobre los grupos económicos regionales y las empresas transnacionales. En tercer lugar, agradece a las personas entrevistadas, en el marco de la investigación, por su tiempo y su disposición a

1. Presentación

El presente documento constituye el informe final del estudio *Integración real y grupos de poder económico en América Central¹: implicaciones para el desarrollo y la democracia de la región*, financiado por la Fundación Friedrich Ebert, el cual forma parte del programa de investigaciones sobre la nueva inserción de Centroamérica 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 y la Fundación Friedrich Ebert, con el apoyo del Programa de Estudios Latinoamericanos y del Instituto de Estudios Internacionales y Regionales de la Universidad de Princeton. En este sentido, el documento cumple con los criterios definidos por el programa, es 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 de la integración impulsada por los grupos económicos globalizados de la región para el desarrollo y la democracia, así como su incidencia en el proceso de decisiones políticas y en la configuración de los sistemas políticos. Además, presenta algunas recomendaciones, encaminadas a fortalecer el proceso regional de integración socioeconómica y política, en el contexto de una democracia verdaderamente participativa y socialmente equilibrada, a quienes toman las decisiones políticas.

Para alcanzar estos objetivos se desarrolló una metodología de investigación consistente, por una parte, en recopilar, sistematizar y analizar la información cuantitativa y cualitativa sobre la nueva integración económica

regional, los grupos económicos y las empresas transnacionales. Por otra parte, se entrevistaron empresarios, políticos y académicos de la región (Anexo, A-1), para obtener información cualitativa sobre las principales características de los grupos económicos centroamericanos que operan a escala regional, en especial acerca de los mecanismos que utilizan para incidir en la definición y aplicación de políticas públicas y, en general, para influir en la configuración del sistema económico, social y político de la región. Asimismo, 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, A-2.)

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

2. Introducción general: integración regional y globalización a principios del siglo XXI

Los círculos académicos y gubernamentales de la región reconocen que la integración económica de Centroamérica se ha fortalecido notablemente en los últimos quince años. Este consenso está respaldado, por una

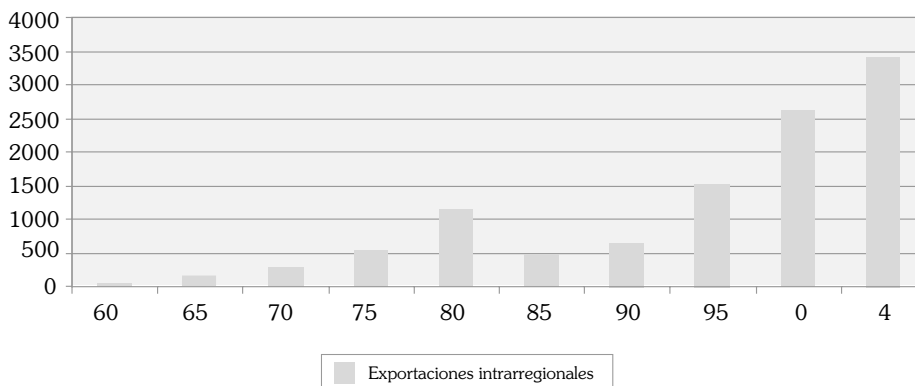
contribuir al logro de un mayor y mejor conocimiento del proceso de integración real y de los grupos económicos regionales, así como a las personas que participaron en el taller de validación del informe de avance del estudio, por sus comentarios y sugerencias, los cuales contribuyeron a mejorar la presente versión. Finalmente, agradece a la Sede Subregional de la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), en México, y al Banco Central de Reserva de El Salvador por haberle proporcionado información estadística relevante para el estudio.

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

parte, por el crecimiento significativo del comercio intrarregional, el cual aumentó de 671.2 millones de dólares, en 1990, a 3,439.7 millones, en 2004 (SIECA, 2005). De hecho, en el primer quinquenio de esta década, las exportaciones intrarregionales

registraron un dinamismo mayor que las dirigidas a los mercados extrarregionales², con lo cual contribuyeron a que el mercado centroamericano superara, en parte, los efectos negativos de la desaceleración de la economía internacional acaecida en ese período.

Gráfica 1
Evolución del comercio intrarregional* 1960-2004
(En millones de dólares)



* No incluye Panamá

Fuente: SIECA (2005), Cuadro 3.2.

Por otra parte, la mayor integración regional se constata en el aumento de las inversiones intracentroamericanas e internacionales de los grupos económicos centroamericanos, que operan en la escala regional, y por las empresas transnacionales presentes en el área, lo cual analizamos más adelante. En consecuencia, 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 en las comerciales.

La nueva integración centroamericana tiene, además, otras manifestaciones, las cuales no han recibido la atención debida⁴, por ejemplo, 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 hacia otros países de la región en busca de mejores oportunidades de trabajo y

2. En el período 2000-2004, el crecimiento promedio anual del comercio intracentroamericano fue de 7.1 por ciento, contra solamente el 0.4 por ciento de las exportaciones extrarregionales (SIECA, 2005).
3. La integración financiera, impulsada por los principales bancos de la región, ha sido acompañada por una creciente *dolarización de hecho*. De acuerdo con un estudio reciente, en el año 2003, en los países que no estaban dolarizados, el 40 por ciento de los activos totales del sistema financiero estaba en dólares, porcentaje que se elevaba al 55 por ciento, cuando se incluyen El Salvador y Panamá (Morales y Schipke, 2005, p. 101). Según estos autores, el alto grado de dolarización refleja la historia de elevada inflación (Costa Rica) y de la hiperinflación (Nicaragua), las regulaciones con sesgo contra la intermediación de monedas locales y las incertidumbres sobre la futura dirección de la política económica.
4. Pese a su enorme importancia, estas dimensiones de la integración están más allá del alcance de este trabajo.

mayores salarios⁵, o la integración territorial, llevada a cabo por las poblaciones y las autoridades locales de las zonas geográficas limítrofes entre dos o más países, con características económicas y productivas similares⁶.

Este nuevo proceso de integración económica ha ocurrido de manera no formalizada, es decir, fuera del marco de los instrumentos de integración regional (CEPAL, 2001a), pese a que, desde finales de los años 1980, surgió un nuevo interés político en la integración institucional, el cual se reanimó con la renovación de los tratados fundamentales de integración y con el establecimiento de nuevos acuerdos⁷. Dicho de otro modo, la integración económica de los últimos quince años no responde, como la de la década de 1960, a una política de integración impulsada por los gobiernos ni a la institucionalidad de la misma integración, plasmada en acuerdos formales, sino que más bien obedece a las acciones individuales de los empresarios nacionales y extranjeros y, en general, a las iniciativas de la población centroamericana y de algunos gobiernos locales.

Si la integración regional de estos últimos años no es el resultado de una política deliberada, entonces, caber preguntar qué factores explican este proceso y cuál es la diferencia con la integración de 1960 y 1970. En primer lugar, y aunque parezca paradójico, la integración económica regional actual es, en

gran medida, consecuencia directa del proceso de globalización económica. En esta fase, la globalización económica 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 actividades vinculadas a los servicios, por la expansión y la considerable movilidad del capital, 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, p. 4).

La integración económica de 1990, por consiguiente, se caracteriza por su orientación hacia afuera (CEPAL, 2001a). Su objetivo principal es coadyuvar a una integración eficiente de la región con la economía internacional, sobre todo con Norteamérica, a través del aumento del flujo del comercio y de las inversiones. Por eso, la integración actual es sustancialmente distinta a la de hace cuatro décadas, que tenía como objetivo central la promoción de la industrialización de la región y que se desarrolló en una fase de la globalización en la cual el comercio libre era limitado, la movilidad internacional del capital y de la mano de obra era baja y la inversión extran-

1. Por ejemplo, se sabe que, en los últimos años, a la migración tradicional de nicaragüenses a Costa Rica se ha agregado una nueva migración de nicaragüenses y hondureños a El Salvador, especialmente a la zona oriental, donde hay escasez de fuerza laboral, debida a que gran parte de la población de la zona ha emigrado a Estados Unidos. Asimismo, ha aumentado el flujo de migración de trabajadores entre El Salvador y Guatemala.
2. Algunos ejemplos conocidos de este tipo de integración son el valle del río San Juan, entre Costa Rica y Nicaragua, la zona de El Trifinio, entre El Salvador, Guatemala y Honduras, y el área del golfo de Fonseca, entre El Salvador, Honduras y Nicaragua.
3. 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, y el Protocolo de Guatemala renovó el 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 acordaron un calendario para conformar una unión aduanera que, según el Plan de Acción Económica de Centroamérica de marzo de 2002, debía haber entrado en vigencia el 31 de diciembre de 2003, pero a la fecha aún no lo ha hecho (SICA-CEPAL, 2004).

jera directa tendía a concentrarse en el sector industrial⁸.

En Centroamérica, la globalización es uno de los factores que ha contribuido a la modernización e internacionalización de los principales grupos económicos nacionales⁹, los cuales, ante una mayor competencia internacional y la estrechez de los mercados locales, paulatinamente comenzaron a expandir sus operaciones hacia el mercado regional e internacional, gracias a las nuevas facilidades tecnológicas y de comunicación del mundo actual. Este fenómeno coincidió con la mayor presencia de las empresas transnacionales en la región. Estas, atraídas por los procesos de apertura, liberalización, privatización y desregulación de las economías centroamericanas aumentaron sus inversiones, mediante la compra de empresas estatales y la adquisición de empresas privadas, sobre todo las del sector industrial tradicional, las cuales, históricamente, estuvieron 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” en sentido literal, a Centroamérica, mediante la expansión de sus actividades hacia la región. En contrapartida, estos actores han aumentado su influencia económica, social y política, a la vez que se volvían más poderosos económicamente.

El segundo factor que ha contribuido a fortalecer la integración económica regional está relacionado con la globalización. Se trata de la aplicación, en todos los países de la

región, de reformas económicas, basadas en el Consenso de Washington¹⁰. Si bien los tiempos, los ritmos y el alcance de estas reformas fueron diferentes en cada país, todas tuvieron como piedra angular, al igual que en el resto de América Latina, la liberalización del comercio (Bulmer-Thomas, 1997), la cual incluyó la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias, y la negociación de tratados comerciales con países extrarregionales. Las reformas económicas comprendieron, además, políticas para privatizar las empresas estatales y la concesión de servicios públicos, medidas para desregular las actividades económicas y los mercados (incluido el laboral), y reformas fiscales y financieras.

El impacto de estas reformas en las economías centroamericanas fue profundo, ya que, por una parte, coadyuvaron a una nueva integración de la región con la economía internacional, sobre todo con las de Estados Unidos y México; y, por otra parte, contribuyeron a aumentar los flujos de comercio e inversión dentro de la región. En particular, los procesos de privatización y de concesión de servicios públicos generaron un aumento de la inversión intracentroamericana e internacional. La apertura y la desregulación económica, junto con las medidas para facilitar el tránsito de mercancías entre los países del área¹¹ y la relativa estabilidad macroeconómica, influyeron positivamente en el comercio intrarregional.

El tercer factor que ha contribuido a la mayor integración económica de Centroamérica es lo que, en otro trabajo, he denominado

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

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

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

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

el proceso de *quiebre estructural* (Segovia, 2004b), ocurrido en las últimas tres décadas. Este quiebre 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 centroamericano, basado en el dinamismo de las exportaciones no tradicionales agrícolas e industriales (maquila) y en las actividades relacionadas con los servicios y el comercio. En dicho modelo, el mercado regional es uno de los pilares básicos, ya que constituye el espacio natural de acumulación para los grupos económicos globalizados de la región, el cual les es perfectamente cono-

cido, dada su larga experiencia en ese ámbito (Recuadro 1). Esto explica el inusitado interés de algunos gobiernos del área en el proceso de integración centroamericana en los años de 1990, en particular del llamado triángulo del norte, conformado por El Salvador, Guatemala y Honduras. Para las empresas transnacionales, el mercado regional también es importante porque constituye una plataforma para acceder al mercado estadounidense, el cual, en los últimos años, gracias al aumento del ingreso disponible, a raíz del ingreso de las remesas familiares, representa un mercado interno ampliado con poder de compra, en el cual vale la pena invertir.

Recuadro 1

Los pilares del nuevo modelo económico centroamericano

El nuevo modelo económico centroamericano descansa hasta hoy en tres pilares fundamentales que lo diferencian tanto del modelo agroexportador tradicional como del modelo imperante en el resto de América Latina. El primero pilar 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 nuevo modelo económico. En la mayoría de los países, la maquila se ha convertido, por una parte, 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. En tanto la maquila del área es intensiva, en la utilización de mano de obra no calificada, esta industria contribuye a la generación de empleo (de baja calidad), sobre todo femenino. La exportación de maquila contribuye a la generación de divisas y a una incipiente transferencia tecnológica.

Por otra parte, la migración centroamericana a Estados Unidos ha generado una nueva fuente de divisas, las remesas familiares, que si bien generan problemas para el manejo económico (*el mal holandés*), han permitido hasta hoy superar la restricción externa al crecimiento y preservar la estabilidad financiera y cambiaria. Dado que las remesas representan un excedente económico adicional, contribuyen al financiamiento de la inversión, refuerzan los patrones de consumo y constituyen uno de los principales instrumentos redistributivos del modelo, ayudando así a reducir la pobreza. Desde otra perspectiva, la migración a Estados Unidos constituye, en la mayoría de países de la región, uno de los principales mecanismos de ajuste global del nuevo modelo económico, al bajar la presión del mercado laboral local, lo cual, a su vez, amplía los espacios de maniobra para definir e implementar políticas públicas y contribuye a la estabilidad social y política. Dicho de otro modo, en este nuevo modelo, el ajuste principal del mercado laboral se lleva a cabo por la salida de trabajadores al exterior y no a través del aumento del desempleo.

El segundo pilar del modelo es *la estabilidad financiera y cambiaria*. Esto no es nuevo, pues constituyó uno de los pilares del antiguo modelo de desarrollo centroamericano. La novedad es su fundamento, ya que, a diferencia del modelo agroexportador, donde la estabilidad cambiaria y la inflación baja o moderada descansaban en las divisas, generadas por los productos primarios de exportación, el modelo actual se sustenta en la disponibilidad de dólares provenientes de las nuevas fuentes de divisas, en particular de las nuevas exportaciones no tradicionales y las remesas familiares. Además, la estabilidad financiera y cambiaria de este modelo tiene un papel distinto al del modelo agroexportador. En este último, su función consistió en generar una base sólida para el comercio

intrarregional y coadyuvar a la inversión nacional y extranjera en el mercado común centroamericano. En el nuevo modelo, la estabilidad financiera y cambiaria debe favorecer la acumulación de capital, en el ámbito nacional y regional, en las actividades vinculadas a los servicios (sobre todo los financieros) y a la industria maquiladora, así como atraer inversión extranjera, tanto en actividades de exportación hacia Estados Unidos, como en sectores nacionales y regionales de servicios y comercio. Este pilar tiene funciones diferentes, dependiendo de la modalidad asumida por el modelo en cada país. Por ejemplo, en la variante salvadoreña, la estabilidad financiera y cambiaria es considerada elemento central para convertir el país en una plaza financiera y de servicios regional y para integrar totalmente la economía salvadoreña a la estadounidense.

El tercer pilar del nuevo modelo económico centroamericano es *el mercado regional*, el cual tampoco es novedoso, ya que fue uno de los pilares del modelo de desarrollo centroamericano del pasado. Pero su papel en el modelo actual sí es novedoso. A este mercado le corresponde generar una base sólida para ampliar el espacio de acumulación de los principales grupos económicos nacionales y de las empresas transnacionales de la región, vinculadas a la banca, los servicios (incluyendo servicios básicos como las telecomunicaciones y la electricidad) y el comercio. Esta concepción del mercado regional explica el surgimiento, en los últimos tiempos, de lo que se ha dado en llamar la *integración real*. En efecto, esta integración es llevada a cabo por los sectores empresariales transnacionalizados de la región, para los cuales el mercado regional, y no el nacional, constituye su espacio natural de acumulación. Asimismo, el espacio regional-territorial centroamericano tiene importancia vital para el nuevo modelo económico centroamericano, en términos de aprovechamiento de las economías de escala y 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, para ajustar su mercado laboral, mediante la emigración regional. El caso más evidente es la emigración masiva de nicaragüenses hacia Costa Rica y, más recientemente, hacia la zona oriental de El Salvador (Segovia, 2004b).

El nuevo modelo económico se caracteriza por la 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, continúa teniendo un papel central en el modelo. De hecho, al igual que en el caso del modelo agro exportador, la participación del Estado ha sido decisiva para la configuración del modelo actual. Su función principal ha sido generar y garantizar las condiciones básicas para instaurar 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).

Aunque el proceso de integración económica reciente ha sido impulsado por los mismos actores económicos que dirigieron el proceso del mercado común, es decir, las empresas transnacionales y los grupos económicos nacionales, el entorno económico, social y político en el cual se desenvuelven es diferente, y, por lo tanto, sus actuaciones e interrelaciones son distintas. El interés de las empresas transnacionales en Centroamérica no se reduce, como en el pasado, a sacar provecho de las oportunidades brindadas por un mercado ampliado (y protegido), sino que, además, conciben la región como una im-

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

portante plataforma de exportación a Estados Unidos. A diferencia de lo ocurrido en el pasado, sus inversiones en la región se han diversificado, lo cual las hace más influyentes, no solo porque tienen más poder económico, sino también porque controlan buena parte de los servicios públicos básicos (telecomunicaciones, distribución de energía eléctrica, etc.), los cuales, hace cuatro décadas, estaban en manos del Estado.

Los grupos económicos se han modernizado y diversificado, lo cual hace sus actuaciones diferentes a las del pasado. En primer lugar, la mayoría de estos grupos ya no tiene como eje principal de acumulación solo la agricultura tradicional de exportación y la industria tradicional, como en los años de 1960 y 1970, ahora sus principales intereses económicos se encuentran en los nuevos sectores dinámicos, como los servicios, las exportaciones no tradicionales (incluyendo la maquila), el turismo y el comercio. En segundo lugar, la mayoría de estos grupos está globalizado y concibe como su espacio natural de acumulación el mercado centroamericano, y no el interno, como en el pasado. Esta internacionalización y regionalización ha aumentado su influencia en el ámbito regional, al mismo tiempo que les ha permitido establecer alianzas estratégicas con las empresas transnacionales, si bien, en la mayoría de casos, desde una posición subordinada.

El cuarto factor, que ha incidido positivamente en el proceso de integración económica, son los procesos de paz y democratización de la región, los cuales generaron un clima favorable para la estabilidad política y social, requisitos fundamentales para la integración regional. Cabe subrayar también que

la integración fue favorecida, desde principios de los años de 1990, por la llegada al poder, en la mayoría de países de la región, de gobiernos pro empresariales y empresariales (ver más adelante), en los cuales los principales grupos de poder económico han tenido una influencia significativa. Estos acontecimientos facilitaron la expansión regional de estos grupos, lo cual, a su vez, favoreció la integración empresarial. El ambiente de democratización, en el cual se ha desarrollado la integración regional actual, es sustancialmente distinto al prevaleciente en la época

En Centroamérica, la globalización es uno de los factores que ha contribuido a la modernización e internacionalización de los principales grupos económicos nacionales (13), los cuales, ante una mayor competencia internacional y la estrechez de los mercados locales, paulatinamente comenzaron a expandir sus operaciones hacia el mercado regional e internacional, gracias a las nuevas facilidades tecnológicas y de comunicación del mundo actual.

del mercado común, caracterizado por la existencia de regímenes autoritarios, fundamentados en alianzas entre militares y empresarios, la mayoría de las veces apoyadas por Estados Unidos.

Es indudable que el actual proceso de integración económica regional ha dejado beneficios importantes para la región, en términos de inversión, empleo, mejor aprovechamiento de su capacidad productiva, y de coadyuvar

a una nueva inserción internacional. Asimismo constituye una buena oportunidad para que las empresas centroamericanas se preparen regionalmente para competir en los mercados internacionales. Sin embargo, la integración también ha desencadenado o profundizado tendencias preocupantes, en términos de la democracia y del desarrollo regional. Entre las tendencias más importantes cabe destacar la mayor concentración de la riqueza regional en pocas manos y el cambio de la correlación de fuerzas políticas, a favor de los grupos económicos regionales y las empresas transnacionales. Todo ello en un contexto caracterizado por la persistencia de elevados niveles de pobreza regional, la cual disminuyó, en términos relativos, en la

década pasada, pero aumentó en términos absolutos (PNUD, 2003).

A este *desequilibrio del poder regional* (social, económico y político) han contribuido también el debilitamiento del Estado y la redefinición de su papel, el cual, por lo demás, es un prerrequisito fundamental y una consecuencia deseada del nuevo modelo económico; 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, que reivindica la supremacía del mercado sobre el Estado y convierte a los empresarios en los actores sociales principales del modelo socioeconómico.

En nuestra opinión, este desequilibrio del 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 este acuerdo, inevitablemente, coadyuvará a reforzar —al menos en el corto y mediano plazo— el proceso de mayor concentración del poder económico y político, en los ya influyentes grupos económicos nacionales e internacionales de la región (Segovia, 2004c). Las condiciones de partida del tratado favorecen con claridad a estos grupos, que poseen dinero, información, contactos e influencias suficientes para aprovechar las ventajas ofrecidas por el tratado y para evadir sus costos potenciales. La situación es más preocupante cuando se considera que, debido a la fragilidad de las finanzas públicas y a la debilidad institucional estatal, los gobiernos del área no tienen capacidad para diseñar y aplicar políticas integrales de desarrollo y apoyo a los sectores sociales centroamericanos más vulnerables, sobre todo a la población rural pobre, la más numerosa y cuyos ingresos dependen, en gran medida, de las actividades agrícolas, las cuales son las más susceptibles, potencialmente, de sufrir los impactos negativos del *CAFTA-DR*.

De este análisis se deduce que la nueva integración de Centroamérica y la presencia de poderosos grupos económicos regionales tienen implicaciones serias, en términos del desarrollo y de la democracia regional. En este trabajo se estudian, de manera preliminar, algunas de estas implicaciones. En particular, se analizan las características básicas del proceso de integración económica y el rol de los grupos de poder económico y de las empresas transnacionales. Asimismo, se estudia la incidencia de los grupos de poder económico en la definición e implementación de las políticas públicas, en los países de la región, y los mecanismos e instrumentos que utilizan. Por otra parte, se analiza la incidencia de estos 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 planteados por el surgimiento y la consolidación de los grupos económicos regionales para la consolidación de la democracia y la consecución de un desarrollo regional inclusivo, en el contexto de la entrada en vigencia del *CAFTA-DR*.

En consecuencia, en la segunda parte del estudio se analiza el proceso de integración real en Centroamérica, incluyendo una discusión conceptual del término, sus características y los actores principales con énfasis especial en los grupos económicos centroamericanos. En la tercera parte, se analiza en detalle la influencia de los grupos de poder económico en la región, enfatizando los mecanismos que utilizan para influir en el diseño e implementación de las políticas públicas y en la agenda de los partidos políticos. Además, se estudian las repercusiones que la existencia y el fortalecimiento de estos grupos económicos han tenido en el sector empresarial, en la institucionalidad empresarial nacional y regional, y en la integración centroamericana.

Finalmente en la cuarta parte se presentan las conclusiones principales del análisis y se incluye una serie de recomendaciones encaminadas, por una parte, a contrarrestar el dese-

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

3. Hacia una caracterización de la integración centroamericana real

3.1. 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 de los últimos quince años, cuyos protagonistas principales son los sectores empresariales centroamericanos e internacionales, de la *integración formal, oficial o institucional*, promovida por los gobiernos, desde la década de 1960, y que, a partir de finales de 1980, experimentó un nuevo impulso con la renovación de los tratados fundamentales del proceso.

Esta diferenciación conceptual es útil para el análisis —aunque 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 cuanto permite rescatar la especificidad de estos dos procesos, los cuales son impulsados por actores distintos y, por lo tanto, responden a objetivos e intereses diferentes. Asimismo, permite superar los análisis simplistas, que conciben la creciente integración regional como una consecuencia directa de las políticas gubernamentales y de la institucionalidad de la integración regional. En realidad, este proceso no es el producto de los esfuerzos —por cierto, insuficientes— de los gobiernos para avanzar en la construcción del andamiaje institucional y jurídico de la integración centroamericana, sino que es resultado del proceso de la globalización, de la reforma económica y del cambio estructural de las últimas décadas, así co-

mo también de los procesos regionales de pacificación y democratización, los cuales contribuyeron a generar un clima político y social favorable para el intercambio comercial y las inversiones. En este sentido, uno de los desafíos principales de los gobiernos y la institucionalidad de la integración centroamericana hoy es cómo institucionalizar el proceso de integración real y readecuarlo para que contribuya al desarrollo y a la democracia regional.

No obstante la utilidad analítica del concepto de integración real, esta categoría ha sido utilizada hasta hoy de manera demasiado restrictiva, ya que ha sido asociada 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 años de 1990, es elocuente.

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, p. 15).

Esta definición no da cuenta de la complejidad y la amplitud del fenómeno de integración económica que está ocurriendo en la región. Por ejemplo, deja fuera la creciente integración comercial y de los 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 trabajadores y profesionales de la región; y la integración

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

territorial, basada en especialidades productivas y características económicas de los territorios, para la cual las fronteras nacionales tienen poco o nada que ver, e impulsada por actores sociales y políticos regionales y locales de dos o más países¹⁴.

En la investigación, con el propósito de contribuir al debate conceptual de esta cuestión, entendemos la integración real como el proceso de creciente integración de Centroamérica, el cual tiene lugar en diferentes ámbitos socioeconómicos y es consecuencia directa de las acciones e iniciativas individuales y colectivas de diversos actores económicos y sociales, nacionales e internacionales. En lo fundamental, este proceso tiene lugar fuera del ámbito de la institucionalidad de la integración, establecida por los gobiernos del área en las últimas décadas.

Por otra parte, es necesario avanzar hacia un concepto de integración formal más preciso. En este sentido, en el estudio entendemos la integración formal como el proceso de integración institucional, promovido por los gobiernos del área y por las instituciones de la integración, que consiste en crear y desarrollar el andamiaje jurídico-institucional que formaliza las relaciones económicas y sociales entre los diferentes países de Centroamérica.

Dado que el estudio se propone 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, utilizaremos el concepto de *integración empresarial* para identificar y diferenciar ese proceso.

Estos conceptos de integración no deben ser confundidos, tal como suelen hacer los gobiernos del área, con el concepto de *cooperación intergubernamental*, el cual se refiere

a iniciativas conjuntas, desarrolladas por dos o más países, que pueden abarcar, en la práctica, todos los ámbitos de la vida económica, social, política y cultural de los países. La cooperación en la lucha contra las enfermedades contagiosas, para combatir el narcotráfico y el crimen organizado, y las iniciativas para reducir el impacto negativo de los desastres naturales, forman parte de la cooperación intergubernamental.

3.2. La integración empresarial: características y tendencias principales

Desde principios de los años de 1990, en Centroamérica comenzó 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 una mayor inversión que estos actores realizan, en diferentes países, como consecuencia de los siguientes factores sobresalientes.

- (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, en particular, hacia la región centroamericana.
- (b) La ampliación de los espacios de acumulación en el nivel regional, producto de los procesos de privatización y concesión de servicios públicos, los cuales han tenido lugar, a ritmo y con características diferentes, en todos los países.
- (c) El aumento de la demanda regional, resultado del mayor dinamismo económico de los años de 1990, y del aumento del consumo privado, derivado del ingreso de

[...] uno de los desafíos principales de los gobiernos y la institucionalidad de la integración centroamericana hoy es cómo institucionalizar el proceso de integración real y readecuarlo para que contribuya al desarrollo y a la democracia regional.

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

las remesas familiares, las transferencias oficiales y del mayor financiamiento del 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 Estados Unidos, lo cual creó condiciones para la reubicación de las maquilas (CEPAL-SICA, 2004, p. 41).
- (e) Las mayores facilidades e incentivos para la inversión extranjera directa, en el contexto de las reformas económicas de cada país en las tres últimas décadas.
- (f) La vigencia de tratados de libre comercio entre los países centroamericanos y los de fuera de la región y entre los primeros, lo cual incentivó la inversión internacional e intrarregional y favoreció el comercio dentro de Centroamérica.
- (g) El logro de una relativa estabilidad política y social, a raíz de los procesos de pacifi-

cación y democratización, los cuales crearon un clima favorable para la inversión y el comercio intrarregional.

Estos factores aumentaron la inversión extranjera directa de forma considerable, en los últimos quince años¹⁵ (Cuadro 1). En el período 1990-1999, los flujos de esa inversión en Centroamérica sumaron los 13,331.5 millones de dólares, lo cual implica un promedio anual de 1,333.15 millones. En el período 2000-2004, este flujo alcanzó los 10,609.4 millones de dólares, equivalentes a un promedio anual de 2,121.9 millones. En relación con el PIB, la inversión extranjera directa alcanzó su mayor nivel en el segundo quinquenio de 1990, cuando se realizó la mayoría de las privatizaciones, lo cual fue aprovechado por las empresas multinacionales y los grupos económicos locales para invertir en sectores que antes les estaban vedados, como las telecomunicaciones, la energía eléctrica y, en algunos países, como El Salvador y Nicaragua, en el sistema financiero.

Cuadro 1
Inversión extranjera directa (1990-2004)
(En millones de dólares y como proporción del PIB)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
	Millones de dólares														
Centroamérica	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														
Centroamérica	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	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	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

* Cifras provisionales.

Fuente: CEPAL.

15. La información sobre la inversión extranjera directa en Centroamérica 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

El destino de la mayor parte de la inversión extranjera directa fue los servicios —incluidos los servicios de maquila, telecomunicaciones y energía eléctrica— y el comercio, situación muy diferente a lo ocurrido en las décadas de 1960 y 1970, cuando dicha inversión se centró en la industria manufacturera (CEPAL, 2001a). Tal como hemos señalado en otra parte (Segovia, 2002; 2004b), la nueva tendencia de la inversión extranjera directa ha coadyuvado a consolidar un nuevo patrón de crecimiento regional, basado en el dinamismo de los servicios y del comercio, lo cual, a su vez, ha acelerado el proceso de terciarización de las economías del área. El patrón de esta inversión puede ilustrarse con la poca información disponible para Costa Rica y El Salvador.

La mayor parte de la inversión extranjera directa en Costa Rica¹⁶ (Cuadro 2) fue destinada al sector industrial, los servicios y el turismo. Este recurso ha contribuido al desarrollo de una serie de actividades no tradicionales, como la industria electrónica, los dispositivos médicos, el turismo, los servicios de negocios y la construcción de proyectos inmobiliarios (Banco Central de Costa Rica, 2005, p. 8). La fuente de la mayor parte de esta inversión es Estados Unidos, que representó un promedio del 63.6 por ciento del total, en 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 invertido cantidades importantes (Banco Central de Costa Rica, 2005, p. 11).

Cuadro 2
Costa Rica: inversión extranjera directa por sector de destino económico (1997-2004)
(En millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
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	270.6	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
Sistemas	-0.2	22.1	93.4	27.1	141.3	6.3	1.3	19.0
Sector	79.3	61.4	84.7	51.3	111.5	76.0	88.3	51.4
Sector	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	21.0	31.0	2.0
Otros/n.	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

* Cifras preliminares.

Fuente: Banco Central de Costa Rica, 2005.

En El Salvador¹⁷ (Cuadro 3), la inversión extranjera directa, en 1997-2003, se dirigió a los sectores de electricidad, industria manufacturera, comunicaciones y comercio. Excluyendo los sectores que incorporaron montos de privatización —comunicaciones y elec-

tricidad, en 1998 y 1999—, los de mayor inversión foránea son siempre, en orden de importancia, la industria manufacturera, el comercio, la maquila y las finanzas (bancos) (Calderón, 2003, p. 21).

datos oficiales estén subestimados. En parte, esta subestimación se debe a que la inversión de los centroamericanos, en los países del área, no se registra con rigor.

16. Un análisis reciente de la inversión extranjera directa en Costa Rica se encuentra en Banco Central de Costa Rica, 2005.

17. Un análisis de la inversión extranjera directa en El Salvador, en Calderón, 2003.

Cuadro 3
El Salvador: inversión extranjera directa
por sector de destino económico (1998-junio 2003)
(En millones de dólares)

Sector	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	1,103.9	215.7	173.3	250.4	207.7	70.5

Fuente: elaboración propia a partir de Calderón, 2003, Cuadro 5, p. 22.

Al igual que en Costa Rica, la mayor parte de la inversión extranjera directa en El Salvador provino de Estados Unidos, cuya participación en el saldo total, a junio de 2003, representó el 67 por ciento. Otros países importantes fueron Venezuela, Francia, España y Panamá (Calderón, 2003, p. 20).

La información sobre inversión extranjera directa intrarregional, es decir, la realizada por

centroamericanos, en otros países del área, es escasa y poco confiable, debido a que buena parte de ella no está registrada en las estadísticas oficiales. Además, la poca información disponible en algunos países solo cubre un período muy corto. No obstante estas limitaciones y con fines ilustrativos, a continuación se presenta la información que recopilamos para Costa Rica y El Salvador. Los datos indican la importancia creciente de estas inversiones.

Cuadro 4
Costa Rica: inversión extranjera directa por países
de Centroamérica (1997-2004)
(En millones de dólares)

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
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

* Cifras preliminares.

Fuente: Banco Central de Costa Rica, 2005, y cálculos propios.

El Cuadro 4 presenta la información sobre la inversión extranjera directa que los países centroamericanos hicieron en Costa Rica, en 1997-2004. Como puede observarse, los montos son variables, pues oscilan entre un mínimo del 1 por ciento del total de la inversión de 1998 y el 15.7 por ciento del total, en los tres años siguientes. Las inversiones más significativas son las de Panamá y El Salvador. El elevado monto de las inversiones salvadoreñas en Costa Rica, en 2002 y 2003 (23.4 y 25.4 millones de dólares, respectivamente),

están relacionadas con la construcción de un centro comercial del Grupo Poma.

En El Salvador (Cuadro 5), la inversión intracentroamericana también muestra un comportamiento errático, pues pasa de representar el 12.8 por ciento del total, en 2003, al 1.8 por ciento, en 2004. En promedio, esta inversión representó el 9.3 por ciento de la inversión total de los últimos seis años. Las mayores inversiones provienen de Costa Rica, Guatemala y Panamá.

Cuadro 5
El Salvador: inversión extranjera directa
por países de Centroamérica (1999-2004)
(En millones de dólares)

País	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
<i>Como % de la IED Total</i>	<i>11.0</i>	<i>10.0</i>	<i>12.7</i>	<i>7.7</i>	<i>12.8</i>	<i>1.8</i>

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

Cuadro 6
El Salvador: saldos de inversión extranjera directa de países de Centroamérica
(A marzo de 2005 y en 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			Comunicaciones	1.0
Financiero	1.2	Maquila	1.4					Financiero	7.2
<i>Total</i>	<i>71.2</i>		<i>55.0</i>		<i>21.1</i>		<i>33.2</i>		<i>105.1</i>

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

Las inversiones intracentroamericanas en El Salvador, según la información disponible, siguen el patrón de la inversión extranjera directa total, es decir, se concentran en los sectores industrial y comercial (Cuadro 6). Sin embargo, una parte importante de la inversión de países

como Guatemala y Panamá se destinó también a los servicios y al sector financiero. En términos acumulativos, las inversiones panameñas en El Salvador son las más importantes (105.1 millones de dólares), seguidas de las costarricenses (71.2 millones de dólares) y guate-

maltecas (55 millones de dólares). Cabe señalar la importancia de las inversiones nicaragüenses en el sector financiero salvadoreño (33.1 millones). Esto último está relacionado con la presencia regional de grupos financieros de Nicaragua que, debido a la situación interna de ese país, durante la revolución sandinista, fueron de los primeros en regionalizarse¹⁸.

Las tendencias de las inversiones intracentroamericanas en Costa Rica y El Salvador, constatan el patrón de crecimiento basado en el dinamismo de las actividades secundarias y terciarias, y sugieren que los empresarios centroamericanos han sido protagonistas importantes del proceso de integración regional. Lamentablemente, la falta de información estadística imposibilita determinar el porcentaje de las inversiones de las empresas pequeñas, medianas y grandes. No obstante, existe un consenso bastante amplio en que buena parte de estas inversiones intracentroamericanas provienen de los grupos económicos regionales que operan en el área.

3.3. Los actores de la integración empresarial

Los principales actores de la integración empresarial son, por una parte, los grupos económicos centroamericanos que, de manera creciente, operan a escala regional e internacional; y, por la otra, las empresas transnacionales presentes 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 eso, antes de estudiar su influencia en las sociedades centroamericanas, a continuación se caracteriza a estos actores.

No es nuestra pretensión hacer un análisis exhaustivo de los grupos económicos y de las empresas transnacionales, ni mucho menos determinar la magnitud de su riqueza, ni el nivel de sus ganancias lo cual, además de estar más allá de los alcances del trabajo, es prácticamente imposible, en el caso de los grupos económicos regionales. Estos, pese a mostrar una mayor apertura y transparencia en los últimos años, aún mantienen en secreto sus actividades, sobre todo sus inversiones y ganancias¹⁹. En todo caso, para ilustrar la fortaleza económica de estos actores, en el análisis se incluye una breve descripción de los principales conglomerados económicos que operan en la escala regional, así como de sus negocios²⁰.

3.3.1. Los grupos económicos regionales

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

Una de las consecuencias directas 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,

18. Como ha señalado Aitkenhead (2004, p. 24), los grupos financieros nicaragüenses son los primeros en interesarse en el mercado regional como consecuencia de la intervención del mercado financiero de Nicaragua por 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*.

19. La *Revista América Economía* sostiene que el éxito de los grandes grupos de El Salvador Honduras y Guatemala no puede ser cuantificada, ya que ninguno de ellos informa sobre sus resultados y agrega que "el todavía nutrido Club de la Oscuridad centroamericano es la última paradoja de un mercado cada vez más abierto y competitivo" (No. 303-304, 15 de julio - 18 de agosto de 2005, p. 134).

20. En el Anexo se encuentra información sobre las empresas de los grupos económicos regionales.

Cuadro 7
Indicadores económicos y sociales seleccionados

Países	PIB per cápita	Coeficiente de Gini	Porcentaje de	Porcentaje	Porcentaje	Gasto social per cápita (dólares de 1997)
	en dólares corrientes		población bajo la línea de pobreza	de población bajo la línea de pobreza extrema	de empleos en el sector informal	
Año	2001	2000	2000	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, p. 31.

mediante la generación y el mantenimiento de las condiciones requeridas por el proceso de acumulación de capital²¹.

Estos grupos, por lo general, surgieron vinculados a la agricultura. Después de la segunda guerra mundial, incursionaron en la industria, la banca y la construcción. Sin embargo, su principal eje de acumulación fue la agricultura tradicional de exportación, actividad de la cual procedía el excedente para invertir en otros sectores. En este período y como consecuencia de la aplicación de la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones, emergieron nuevos grupos económicos, vinculados a la industria tradicional y al comercio. Algunos provinieron de las clases medias, las cuales, en buena medida, se fortalecieron con la expansión del empleo público y de sectores vinculados al ejército que, en algunos países, accedieron al poder del Estado, desde donde impulsaron estrategias de acumulación en varias actividades económicas²². Sin embargo, estos nuevos grupos económicos es-

taban subordinados a las elites agrarias tradicionales, porque la estrategia de la industrialización sustitutiva de importaciones dependió de las divisas y de los excedentes generados en el sector agroexportador tradicional.

En la década de 1960 y 1970, algunos grupos económicos nacionales se expandieron a la región. Pero el espacio de acumulación de la mayoría de ellos se circunscribía al territorio nacional o al mercado interno, el cual defendían ferozmente con medidas proteccionistas de todo tipo. En consecuencia, su influencia política se redujo al ámbito nacional. Sin embargo, desde finales de la década de 1970, una serie de factores internos y externos, tanto de naturaleza económica como extraeconómica, contribuyeron a que los principales grupos comenzaran a expandir sus operaciones al resto de Centroamérica y, en algunos casos, incluso a mercados extrarregionales, en particular, a Estados Unidos, México y el Caribe. Algunos de estos factores fueron los siguientes.

21. En la bibliografía se citan diversos estudios sobre los grupos de poder económico, en los distintos países de la región.
22. Castillo Rivas (1980, p. 60) ilustra el surgimiento de los militares como actores económicos, antes de 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

- (a) Los conflictos armados de la década de 1980, en El Salvador, Nicaragua y Guatemala, obligaron a algunos empresarios, sobre todo de los dos primeros países, a abandonarlos o a sacar su capital, el cual luego invirtieron en los 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, hizo que muchos empresarios agrícolas cambiaran de actividad económica y buscaran nuevas oportunidades de inversión en Centroamérica.
- (c) La mayor competencia externa, provocada por la apertura, presionó los mercados locales, abrió nuevos espacios para la acumulación regionales y fomentó una cultura empresarial pro apertura, con lo cual posibilitó la expansión natural de los principales grupos nacionales al mercado regional.
- (d) El apareamiento de una nueva fuente de excedente externo —las remesas familiares, enviadas por los centroamericanos que viven en Estados Unidos— y las reformas financieras y los procesos de reprivatización bancaria, en El Salvador y Nicaragua, posibilitaron, en los años de 1990, la rápida expansión regional de los principales grupos financieros locales.
- (e) El proceso de modernización de los principales grupos económicos nacionales, a raíz de un recambio generacional. La nueva generación, por lo general, educada en universidades de Estados Unidos, estaba mejor preparada para lidiar con la globalización.
- (f) La llegada al poder de gobiernos pro empresariales y empresariales, los cuales han favorecido el proceso de integración institucional y, en algunos casos, han avanzado en la eliminación de los obstáculos para el comercio y las inversiones intrarregionales.

Así, en las últimas dos décadas, aparecieron grupos económicos cuyo ámbito de operaciones no era el mercado nacional, sino el regional. Este proceso de integración empresarial está ilustrado en el Cuadro 8, el cual incluye a algunos de los principales grupos económicos regionales²³. Los grupos provienen de todos los países, aunque predominan los de origen salvadoreño y guatemalteco los cuales, además de ser de los más poderosos, mantienen estrechas relaciones económicas, sociales y políticas, debido a sus afinidades ideológicas, al alto grado de integración de los dos países y a que, durante el conflicto armado salvadoreño, algunas de las familias más poderosas emigraron temporalmente a Guatemala, desde donde dirigieron sus negocios. Siguen, en importancia cuantitativa, los grupos económicos de Costa Rica, algunos de los cuales tienen una existencia larga en la región, y los nicaragüenses, la mayoría del sector financiero. De hecho, estos fueron de los primeros en internacionalizarse, obligados por la situación política de Nicaragua en la época de la revolución sandinista. Finalmente están los grupos panameños y hondureños²⁴, fuertes en el sector financiero y comercial, respectivamente.

Los grupos económicos regionales (Cuadro 8) se caracterizan por su enorme diversificación²⁵ y por operar en el sector de servicios —incluyendo las finanzas, el transporte y el

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”.

23. El cuadro no incluye a todos los grupos con operaciones regionales. Su exclusión no es deliberada, sino que se debe a la falta de información confiable sobre sus actividades.

24. En Honduras, existen poderosos grupos económicos con influencia significativa en la vida económica, social y política del país, como el *Grupo Atlántida* y el *Grupo Continental*. Sin embargo, la mayoría de ellos opera localmente, lo cual es confirmado por los entrevistados. Según estos, la opción ha sido más local que regional. Eso no obsta para que la mayoría tenga alianzas con grupos centroamericanos, que han invertido en Honduras. Algunos han comenzado a vender sus compañías a empresas transnacionales y regionales.

25. Esta característica reduce la capacidad explicativa del análisis político tradicional, basados en el concepto de “sectores” y “fracciones de clase”, muy de moda en décadas pasadas.

turismo—, en la construcción, el comercio y la industria, aunque algunos tienen fuertes inversiones en agroindustria y, unos pocos, en agricultura no tradicional. Esta concentración de inversiones en los servicios y el comercio muestra cómo las economías centroamericanas son, en lo fundamental, economías de servicios, lo cual plantea oportunidades y retos para el desarrollo regional futuro, 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 para sustentar, en el mediano y largo plazo, las actividades terciarias.

La mayoría de estos grupos económicos tiene intereses en el sector financiero, lo cual ha dado lugar a la interpretación, bastante generalizada en la región, de que estos son los grupos económicos más poderosos y los grupos *hegemónicos* de cada país y en Centroamérica (Cuadro 8). Es indudable que el sector financiero es uno de los de crecimiento más rápido y de los más lucrativos²⁶, y, en todos los países, los grupos vinculados a él tienen un considerable peso político, pero no necesariamente, en todos los países, los banqueros constituyen el grupo *hegemónico*. En Guatemala y Honduras, los grupos cuyo

eje principal de acumulación es la banca no son los más poderosos e influyentes, sino aquellos cuya fuente de acumulación principal proviene de actividades como la industria, la agroindustria, otros servicios y el comercio —aunque también tengan inversiones en la banca²⁷—. Esto sugiere que las relaciones de poder en los grupos económicos nacionales deben ser analizadas con más seriedad y profundidad, lo cual está fuera del alcance de este trabajo.

Estos grupos económicos mantienen alianzas entre ellos, en algunas de las áreas de su interés, pero existe una competencia fuerte en las actividades más lucrativas, como los proyectos inmobiliarios —centros comerciales y de negocios, y la construcción de viviendas—, los servicios financieros y algunas actividades comerciales, como la distribución de vehículos. Por ejemplo, son conocidas las alianzas entre los diferentes grupos dedicados a los bienes raíces —el *Grupo Poma* y el *Grupo TACA*, en El Salvador, y el *Grupo La Fragua* y el *Grupo Pantaleón*, por una parte, y el *Grupo Gutiérrez-Bosch* y el *Grupo Castillo*, por la otra, en Guatemala—, al sector financiero —el *Grupo Cuscatlán*, el *Grupo La Fragua* y el *Grupo Pantaleón*— y a la tecnología —el *Grupo Pellas* y el *Grupo Motta*—.

Cuadro 8
Principales grupos económicos con operaciones regionales e internacionales

Grupo	País	Áreas de operación	Alianzas y datos relevantes
1. ADOC (familia Palomo Meza)	ELS	Industria del calzado.	Es de los más antiguos que opera regionalmente, tendencia acentuada en los ochenta, debido a problemas políticos en El Salvador. ADOC posee hoy tres fábricas y más de 200 tiendas en la región. El grupo tiene 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.	Alianza con el consorcio cervecero sudafricano SABMiller, que posee parte de las acciones de la compañía cervecera del grupo. Juntos conforman el <i>Grupo BevCo</i> , que aglutina a las empresas del <i>Grupo Cervecería Hondureña</i> e

26. Algunas personas entrevistadas, conocedoras de los sectores empresariales de la región, señalaron que la industria bancaria ha sido hasta hoy bastante lucrativa, pero no más que otras actividades económicas. La diferencia, según ellos, está en que los bancos son los únicos obligados a publicar el resultado de sus operaciones.

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

Cuadro 8 (Continuación)

Principales grupos económicos con operaciones regionales e internacionales

Grupo	País	Áreas de operación	Alianzas y datos relevantes
			<i>Industrias La Constancia</i> y la empresa <i>Industrial Cervecera de Nicaragua</i> .
3. <i>Banco Agrícola</i> (familias Baldocchi-Dueñas, Kriete)	ELS	Banca, seguros, pensiones, casas de bolsa, arrendadoras, casas de cambio, agroindustria, productos no tradicionales.	En 2004, el <i>Banco Agrícola</i> , el principal del grupo, poseía 3,116.1 millones de dólares en activos (el segundo más grande de la región) y obtuvo utilidades de 35.18, tercero de la región (<i>Revista Summa</i> , 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.	Alianzas con varios grupos regionales e internacionales. Es el grupo financiero más grande de la región, cuyos activos, en 2004, ascendían a 6,235.0 millones de dólares y una utilidades de 104.4 millones (<i>Revista Summa</i> , No. 131, abril, 2005).
5. <i>CABCORP</i> (familia Castillo)	GUA	Producción y distribución de bebidas gaseosas y cervezas, medios de comunicación, banca, agroindustria, comercio.	Alianza con <i>AmBev</i> de Brasil, por la cual crea la <i>Cervecería Río</i> . El grupo tiene negocios regionales con la <i>Cervecería Río</i> (50%) y <i>Bon Appetit</i> (50%). Posee la <i>Embotelladora del Mariposa</i> , <i>Embotelladora del Sur</i> y <i>Embotelladora del Atlántico</i> , en Guatemala. Controla el 30% de las acciones de <i>Embotelladora la Reyna</i> de Honduras. Posee la <i>Embotelladora Nacional de Nicaragua</i> y la <i>Mariposa El Salvador</i> (50% con socios locales).
6. <i>Carrión</i> (familia Carrión)	HON	Almacenes de departamentos.	Incursona con fuerza en el área y es aliada del <i>Grupo Poma</i> .
7. <i>Cervecería Centroamericana</i> (familia Castillo)	GUA	Industria, agroindustria, comercio, construcción, turismo, servicios, restaurantes.	Parte del <i>Consorcio Cervecerero Centroamericano (COCECA)</i> de Nicaragua, cuya propiedad comparte con <i>Florida Ice & Farm</i> de Costa Rica.
8. <i>Corporación de Supermercados Unidos</i> (CSU) (familia Uribe)	CR	Supermercados, agroindustria.	Con el <i>Grupo La Fragua</i> y <i>Wal-Mart</i> forman la <i>Central América Retail Holding Company (CARHCO)</i> . En 2004, el grupo vendió 888.9 millones y tuvo utilidades de 30.4 millones. Se colocó en el puesto 294 de las 500 empresas más grandes de América Latina (<i>América Economía</i> , 303-304, julio-agosto, 2005).
9. <i>Grupo CRESSIDA</i> (familia Facussé)	HON	Producción y comercialización de bienes de consumo básico, banca, agroindustria, maquila, bienes raíces.	En 2000, <i>Unilever</i> adquirió el grupo, excepto la línea de bocadillos y los intereses en <i>Palm Plantation de Centroamérica</i> . En 2003, en alianza con <i>Standard Fruit Company (Dole)</i> , invirtió 46.8 millones en el sector agrícola hondureño.

Cuadro 8 (Continuación)

Principales grupos económicos con operaciones regionales e internacionales

Grupo	País	Áreas de operación	Alianzas y datos relevantes
10. <i>Cuscatlán</i> (familia Bahaía, familia Cristiani). En 2002, el grupo <i>SISA</i> era el mayor accionista salvadoreño del <i>holding UBCI</i> , seguido del grupo Bahaía y del grupo comercial Weil.	ELS	Banca, seguros, pensiones, casas de bolsa, arrendadoras, casas de cambio, tarjetas de crédito.	El <i>Grupo Financiero Popular Inc.</i> de Puerto Rico adquirió el 19.99% de las acciones de <i>UBCI, holding</i> del grupo. En 2004, tenía activos de 4.437.2 millones (el segundo grupo financiero más grande de la región) y obtuvo utilidades de 64.7 millones (<i>Revista Summa</i> , No. 131, abril, 2005). Aliada de grupos regionales, incluyendo el <i>Grupo La Fragua</i> y <i>Pantaleón</i> .
11. <i>De Sola</i> (familia De Sola)	ELS	Agroindustria, bienes raíces, seguros, banca, hoteles, distribución de productos del hogar, cines, turismo.	<i>Homarca S. A de C.V.</i> es la principal accionista y controladora de las operaciones del grupo, en Centroamérica. Aliada con varios grupos nacionales, regionales e internacionales.
12. <i>Durman Esquivel</i> (familia Durman Esquivel)	CR	Actividades relacionadas con el sector construcción (producción y comercialización de tuberías y accesorios de PVC), banca.	En 2004, ocupó el lugar 31 de las 50 empresas más grandes de la región con ventas de 164.8 millones y utilidades de 3 millones de dólares (<i>América Economía</i> , 303-304, julio-agosto, 2005). Aliada con grupos regionales e internacionales.
13. <i>Dos Pinos</i> (1,600 productores)	CR	Producción y comercialización de productos de leche y derivados.	Lugar 25 de las 50 empresas más grandes de la región. En 2004, tuvo ventas de 200 millones (<i>América Economía</i> , 303-304, julio-agosto, 2005).
14. <i>FOGEL</i> (familia Téfel)	NIC	Productos de refrigeración.	Cubre el 40% del mercado regional de refrigeradoras comerciales y el 80% de equipos de exhibición, almacenamiento y venta de productos fríos.
15. <i>LAFISE</i> (familia Zamora)	NIC	Servicios bancarios, puestos de bolsa, tarjetas de crédito, <i>securities</i> , banca de inversión, seguros, almacenaje, cambio de moneda extranjera y otros.	Opera en la región, México, Monserrat, República Dominicana, Venezuela y Estados Unidos. En 2004, sus activos eran de 749.5 millones y generaron utilidades de 12.4 millones (<i>Revista Summa</i> , 131, abril, 2005).
16. <i>La Fragua</i> (familia Paiz)	GUA	Supermercados, bienes raíces, banca, agroindustria.	Ventas de 1,092 millones, en 2004. Puesto 4 en la región y 249 entre las 500 empresas más grandes de América Latina. Con <i>Corporación de Supermercados Unidos</i> y <i>Wal-Mart</i> forman la <i>Central América Retail Holding Company (CARHCO)</i> , cuyas ventas anuales, en 2004, alcanzaron cerca de 2 mil millones (<i>América Economía</i> , 303-304, julio-agosto, 2005).
17. <i>Sigma</i> (no es un grupo familiar. Sus principales accionistas son salvadoreños y guatemaltecos.)	ELS	Industria gráfica y papelera.	Fundado en 1969, a raíz de la fusión de varias empresas. Antes conocida como <i>Yarhi S. A.</i> , se unió a otras empresas con intereses iguales, entre ellas <i>Cartonera Centroamericana S. A.</i> , <i>Rotoflex S. A.</i> e <i>Industrias Gráficas Salvadoreñas S. A.</i>

Cuadro 8 (Continuación)

Principales grupos económicos con operaciones regionales e internacionales

Grupo	País	Áreas de operación	Alianzas y datos relevantes
18. <i>La Nación</i> (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.	Aliada de <i>Corporación de Noticias</i> (Guatemala), propietaria de los periódicos <i>Siglo XXI</i> y <i>Al Día</i> , de los cuales el grupo posee el 50% de las acciones. En 2004, ocupó el lugar 50 entre las 50 empresas más grandes de Centroamérica con ventas de 74.8 millones y una utilidad de 3,6 millones (<i>América Economía</i> , 303-304, julio-agosto, 2005).
19. Motta (Familia Motta)	PAN	Transporte aéreo, bienes raíces, banca, industria turística, medios de comunicación, comercio, turismo.	Aliada de diversos grupos de la región, entre ellos el <i>Grupo Poma</i> y el <i>Grupo Pellas</i> , y de grupos internacionales (<i>Continental Airlines</i>).
20. <i>Multi-Inversiones</i> (familias Gutiérrez-Bosch)	GUA	Restaurantes, centros comerciales, viviendas, agroindustria, banca, medios de comunicación, industria alimenticia, generación de energía eléctrica.	Uno de los grupos más grandes y diversificados de la región. Aliado de grupos nacionales, regionales e internacionales. Solo <i>Pollo Campero</i> tuvo, en 2004, ventas de 400 millones, ocupa el puesto 12 entre las empresas más grandes de la región (<i>América Economía</i> , 303-304, julio-agosto, 2005).
21. <i>Novella</i> (familia Novella)	GUA	Industria del cemento, bienes raíces, agroindustria, industria de generación de energía eléctrica, industria del papel.	El grupo es aliado del consorcio mundial <i>Holcim</i> , propietario de parte de las acciones de <i>Cementos Progreso</i> . Entre los dos poseen el 48% de la empresa de cemento de Honduras.
22. <i>Pacific</i> (familia Hollmann)	NIC	Sector financiero, industria hotelera, generación de energía eléctrica, industria del cemento.	Aliado de varios grupos regionales. El <i>Banco UNO</i> , la empresa principal, cuyos activos, en 2004, ascendieron a 1,374.1 millones y cuyas utilidades fueron de 27.7 millones (<i>Revista Summa</i> , 131, abril, 2005).
23. <i>Pantaleón</i> (familia Herrera)	GUA	Agroindustria (industria azucarera), banca, bienes raíces, generación de energía eléctrica.	La industria azucarera más importante. Aliado de diversos grupos nacionales, regionales e internacionales, incluyendo <i>La Fragua</i> y <i>Cuscatlán</i> .
24. <i>Pellas</i> (familia Pellas)	NIC	Banca, tarjetas de crédito, agroindustria (industria azucarera, agricultura, comercialización de automóviles, almacenes, bienes raíces, tecnología, servicios hospitalarios, industria cervecera.	Mantiene relaciones con diversos grupos nacionales, regionales e internacionales. En 2005, <i>General Electric Consumer Finance</i> adquirió el 49,99 de las acciones del <i>Banco de América Central (BAC)</i> , por 500 millones. En 2004, el banco tenía activos por 2,664,7 millones y registró una utilidad de 87.8 millones (<i>Revista Summa</i> , 131, abril, 2005).
25. <i>Poma</i> (familia Poma)	ELS	Desarrollo inmobiliario (viviendas, centros comerciales y de negocios), hoteles, distribución de vehículos, banca, industria y servicios.	Aliado del <i>Grupo Carso</i> del mexicano Carlos Slim. El grupo opera la cadena de hoteles <i>Intercontinental</i> y <i>Confort Inn</i> . Además, es aliado de varios grupos nacionales y regionales, incluyendo al <i>Grupo Motta</i> y al <i>Grupo TACA</i> .

Cuadro 8 (Continuación)
Principales grupos económicos con operaciones regionales e internacionales

Grupo	País	Áreas de operación	Alianzas y datos relevantes
26. Quiroz (familia Quiroz)	ELS	Distribución y financiamiento de vehículos y accesorios.	Aliado del <i>Grupo Canella</i> (Guatemala) y del <i>Grupo Lachner & Sáenz y Compañía Mercantil</i> (Costa Rica). Hace poco ingresó al mercado panameño con la compra de la empresa <i>Supermotores</i> , valorada en 10 millones.
27. Simán (familia Simán)	ELS	Almacenes por departamento, bienes raíces, construcción, banca, industria textil.	La empresa de almacenes de departamentos más importante. Hace poco vendió la mayoría de las acciones del <i>Banco Salvadoreño</i> , el tercero más importante de El Salvador, al <i>Grupo Banistmo</i> . En 2004, los activos del banco ascendieron a 1,755.1 millones y generó utilidades a 16.2 millones (<i>Revista Summa</i> , 131, abril, 2005).
28. TACA (familia Kriete)	ELS	Transporte aéreo, hoteles, banca, licores, agroindustria.	Aliado del <i>Grupo Poma</i> y del <i>Grupo Banco Agrícola</i> , a los cuales está relacionado por lazos familiares. En 2004, TACA, su empresa insignia, ocupó el puesto 12 entre las más grandes de la región con ventas de 391.8 millones y utilidades de 8.4 millones (<i>América Economía</i> , 303-304, julio-agosto, 2005).

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

Los grupos más poderosos tienen alianzas estratégicas con empresas transnacionales y con grupos económicos extrarregionales. Algunos de los ejemplos más destacados son la alianza del *Grupo Agrisal* con *SABMiller*, del *Grupo CABCORP* con *Ambev*, de los grupos *La Fragua* y *Corporación de Supermercados Unidos* con *Wal-Mart*, del *Grupo Pellas* con *General Electric* e *IBM*, del *Banco Cuscatlán* con el *Grupo Financiero Popular* de Puerto Rico y del *Grupo Poma* con el *Grupo Carso* de México.

Cabe subrayar, además, que la mayoría de los grupos nacionales tienen vínculos familiares²⁸, lo cual les facilita el establecimiento de alianzas, el intercambio de información y la coordinación de su incidencia política. En esta misma línea, el Cuadro 8 indica con claridad que muchos de los grupos

centroamericanos, ahora globalizados, pertenecen a las familias que tradicionalmente han detentado el poder económico en la región. Esto pone de manifiesto la notable modernización que han experimentado. Este aspecto también requiere más investigación académica, por sus profundas implicaciones para la democracia y el desarrollo regional.

De la caracterización de los grupos económicos se deduce su importante rol en la integración económica centroamericana y constata su enorme poder económico —y, por lo tanto, político—, el cual está más concentrado que antes²⁹. De hecho, esta mayor concentración del poder económico en los grupos regionales ha reforzado el proceso de *diferenciación* y *polarización* dentro de los sectores privados, el cual comenzó a principios de la década. Por medio de este proceso,

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

29. La concentración es mucho mayor si se considera al resto de grupos económicos que solo operan localmente.

los grupos regionalizados se *han despegado*, en sentido estricto, de los otros sectores empresariales. De esta manera, se ha conformado una estructura empresarial nacional y regional mucho más polarizada y desigual, la cual plantea serios desafíos, en términos de democracia y desarrollo para Centroamérica.

3.3.2. Las empresas transnacionales³⁰

El otro actor de la integración empresarial centroamericana lo constituyen las empresas transnacionales. Estas también desempeñaron un papel central en la integración de los años de 1960 y 1970. En ese entonces, no solo controlaron las industrias más dinámicas e intensivas, en uso de capital, y establecieron monopolios y oligopolios, en los mercados domésticos de cada país, sino que, además, se apoderaron, directa o indirectamente, del mercado intrarregional, sobre todo del de productos manufacturados y agroindustriales, el cual les servía como plataforma para exportar alimentos diversificados a Estados Unidos (Castillo Rivas, 1980, pp. 49 y 51). Según Aitkenhead (2004, p. 14), dependiendo de la sensibilidad política del sector donde operaban y de los costos del transporte, las empresas transnacionales definieron el número de centros de producción requeridos para alcanzar cuotas importantes en el mercado de los países del área. De esta manera, las empresas de bebidas, tabaco y farmacia establecieron centros de producción en cada país centroamericano; en cambio, algunas industrias de alimentos enlatados concentra-

ron su 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 equilibrio del poder en los sectores empresariales de la región, mediante el fortalecimiento de nuevos sectores industriales, comerciales y financieros, vinculados a la estrategia de la industria de sustitución de importaciones³¹; y, por el otro lado, contribuyó a la formación de clases medias, a través de la preparación de los ejecutivos. Además, coadyuvó al desarrollo y a la integración de los 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, con frecuencia, apoyaron a los gobiernos militares de la época o conspiraron contra aquellos otros que consideraban hostiles a sus intereses.

En los últimos quince años, las empresas transnacionales han aumentado en gran medida su presencia regional, alentadas por las facilidades otorgadas por cada país a la inversión extranjera, así como por la ampliación de los espacios de acumulación, derivada de la privatización y la concesión de los servicios públicos básicos, sobre todo en los sectores de telecomunicaciones y electricidad, los cuales, hasta antes de los años de 1990, pertenecían al Estado (Recuadro 2). También incursionaron, por medio de la adquisición, en los sectores controlados por

30. Un análisis detallado de las empresas transnacionales está más allá del alcance de este estudio. En este sentido, esperamos que otros trabajos aborden esta cuestión con detenimiento, en el futuro.

31. Según Castillo Rivas (1980, pp. 59-60.), en casi todos los países, uno de los aliados 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 la tecnocracia estatal, así como de los militares de alta graduación". Señala, además, a los comerciantes, en particular, a los inmigrantes judíos, árabes y polacos y a otras minorías de residentes europeos, que controlaban las actividades comerciales más importantes.

Cuadro 9 Privatizaciones y concesiones de empresas públicas de telecomunicaciones y electricidad

Empresa	Año	Empresa compradora	Valor (en millones de dólares)	Observaciones
<i>Telecomunicaciones</i>				
EL SALVADOR				
ANTEL (telefonía fija)	1998	CTE-TELECOM 51% (Francia); ESTEL, 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, subsidiarias de América Móvil, de las cuales el 53.7% es propiedad de AMX El Salvador y el 41.5% de SERCOTEL.
INTEL (telefonía móvil)	1998	TELEMOVIL 51% (Luxemburgo). TELEFONICA 23% (Telefónica Móviles, 44.22%); Mesotel Holding, 55.78% (España).	41	
INTERNET	1998	CTE-TELECOM PERSONAL 21% (Francia). NAVEGANTE 20% (Francia).		
GUATEMALA				
GUATEL	1998	LUCAS S.A. (Guatemala-Honduras).	700	Posteriormente, Telmex de México adquirió la propiedad de LUCAS, S. A., que posee el mayor porcentaje de acciones de Telecomunicaciones de Guatemala, S. A.
CELTEL		TELEFONICA (España).		Renovación de 15 años de concesión, que caducaba en 2005, la electricidad pertenece al Estado.
NICARAGUA				
ENITEL	2001	MEGATEL DE NICARAGUA (Telia Swedtel AB y Emce de Honduras (Suecia-Honduras).	83.1	
PANAMÁ				
INTEL (telefonía fija)	1997	Cable & Wireless, 49% (Inglaterra).	652	Se otorgó un contrato de administración por 20 años, que incluye cinco años de exclusividad, cláusulas de metas de expansión y calidad de servicios, y un nuevo régimen de tarifas.
Telefonía celular	1996	Bell South de Panamá (Estados Unidos).	72.6	Concesión de operaciones.
		Cable & Wireless (Inglaterra).	72.6	Concesión de operaciones.

Cuadro 9 (Continuación)
Privatizaciones y concesiones de empresas públicas
de telecomunicaciones y electricidad

Empresa	Año	Empresa compradora	Valor (en millones de dólares)	Observaciones
<i>Electricidad</i>				
EL SALVADOR				
<i>Nejapa Power</i>	1994	<i>COASTAL Power Company</i> (Estados Unidos)		
<i>AES-CLESA, CAESS, EEO y DEUSEM</i>	1998	<i>AES-Corporation</i> (Estados Unidos)	586.1	
<i>DEL SUR</i>	1998	<i>Pennsylvania Power & Light/PP&L</i> (Estados Unidos)		
<i>Centrales Térmicas</i>	1999	<i>Duke Energy</i> (Estados Unidos)		
<i>GESAL</i>	2002	<i>Enel Group</i> (Italia)		
GUATEMALA				
<i>EEGSA</i>	1997	<i>Guatemalan Generation Group, GGG, Iberdrola Energía, S. A., TPS de Ultramar Ltd. y EDP Electricidade de Portugal, S. A.</i> (Portugal).	520.25	
<i>DEOCSA</i>	1998	<i>UNION FENOSA</i> (España).	101	
<i>DEORSA</i>	1998	<i>UNION FENOSA</i> (España).		
NICARAGUA				
<i>ENEL</i>	2000	<i>UNION FENOSA</i> (España).	115	
PANAMÁ				
<i>Metro-Oeste y Chiriquí</i>	1998	<i>UNION FENOSA</i> (España).	212	
<i>Noreste S. A.</i>	1998	<i>Panamá Distribution Group</i> , 80% pertenece a <i>Constellation Power</i> , subsidiaria de <i>Baltimore Gas and Electric Company</i> ; el 20% restante, a <i>Primer Grupo Energético</i> , integrado por <i>Banistmo, Conase</i> y <i>Bipan</i> (Estados Unidos-Panamá).	89,8	El grupo inglés <i>Ashmore Investment Management</i> compró luego el 51% del 80% de las acciones de <i>Constellation Power</i> .
<i>EGE Bayano y EGE Chiriquí</i>	1998	<i>AES Panamá Energy, S. A.</i> (Estados Unidos).	91,7	La empresa de transmisión sigue siendo propiedad del Estado.
<i>EGE Fortuna</i>	1998	<i>Americas Generation Corp, Hydro-Québec</i> and the <i>Québec Workers Fun poseen indirectamente el 50.1% de Americas Generation Corpy; el 49.9% restante, a El Paso (Canadá).</i>	118,1	
<i>EGE Bahía Las Minas</i>	1998	<i>ENRON INT Panamá, S. A.</i> (Estados Unidos).	91,7	

Fuente: elaboración propia con información oficial y pública.

las empresas familiares, por ejemplo, las compañías cerveceras³² y las empresas de cemento³³ y, más recientemente, los bancos³⁴.

Las compañías transnacionales buscan entrar rápido al mercado con la compra de las empresas privadas. Así, aprovechan su conocimiento de mercado, los sistemas de distribución establecidos, los contactos con el gobierno, los proveedores y los clientes de estas empresas locales. Sin embargo, estas adquisiciones no siempre aumentan el capital para la producción, como el caso de empresas nuevas y, por lo tanto, tampoco generan nuevo empleo. En cambio, aumentan la concentración económica y debilitan a las empresas nacionales (CELA, 2001). Por lo demás, este tipo de adquisiciones introduce cambios en las compañías familiares, pues hace más abierta la estructura del capital y moderniza la administración con la contratación de profesionales, quienes reemplazan a los parientes y hacen carrera en la empresa.

Aparte de las inversiones en los servicios públicos básicos y en el sector industrial tradicional, algunas empresas transnacionales —INTEL, por ejemplo— han buscado en la región plataformas competitivas de producción y logística, y han invertido en ellas para producir bienes y servicios destinados a Esta-

dos Unidos o a otros mercados extrarregionales (Aitkenhead, 2004, p. 16).

Al igual que en el resto de América Latina, la consecuencia de estos procesos ha sido la *extranjerización* del aparato productivo regional, el cual ha modificado la estructura del poder económico a favor de las empresas transnacionales, puesto que tanto la hegemonía estatal como la de algunas industrias tradicionales nacionales desapareció. De esta manera, ahora hay una nueva clase empresarial, liderada por filiales de empresas transnacionales (CELA, 2001). Esta es muy importante en Costa Rica y Guatemala, los países donde más se concentra la inversión extranjera. Junto a la hegemonía de las empresas transnacionales, se ha acentuado la influencia de los países de donde provienen esas inversiones (CELA, 2001). En los próximos años, el proceso de extranjerización de las economías centroamericanas se profundizará, debido a la entrada en vigencia del *CAFTA-DR*. El tratado abre nuevas oportunidades para la inversión de las transnacionales, a las cuales brinda mayor seguridad. Dado el enorme poder económico y político de estos actores, se profundizará el incipiente proceso actual de adquisiciones de compañías locales, pertenecientes a los grupos económicos de la región. En este sentido, más tem-

32. En 2001, se puso a la venta una empresa de bebidas gaseosas y de cerveza en Honduras, la cual fue adquirida por un consorcio internacional, liderado por *SAB-Miller* (Sudáfrica), con participación de *La Constancia* (El Salvador). El *Grupo CABCORP* (Guatemala), presente en Honduras con la marca *Pepsi*, se expandió a 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) compró una participación minoritaria en la *Cervecería de Costa Rica*. Finalmente, *CABCORP* y *Ambev* (Brasil) se aliaron para producir cerveza en Guatemala (Aitkenhead, 2004, p. 20).
33. Dos de las cuatro empresas multinacionales más grandes del mundo se han hecho presentes en la región centroamericana, en los últimos años: *CEMEX* y *Holcim*. Una tercera, *Lafarge*, entró en el mercado de Honduras. *Holcim* se encuentra en todos los países de la región y *CEMEX* invirtió en tres países (Costa Rica, Nicaragua, Panamá) y, desde México, exporta fuertes cantidades de su producto al mercado de Guatemala. En los países donde coexisten las dos multinacionales, estas compiten entre sí, pero no a través de los precios; por lo tanto, los beneficios en materia de productividad no se han traducido en un abaratamiento del cemento o de sus derivados, sino en mayores ganancias para las empresas (Schatan y Ávalos, 2003, pp. 18 y 24).
34. En 2005, tuvieron lugar dos operaciones bancarias importantes. La primera fue la adquisición del 19.99 por ciento de las acciones del *holding UBCI (Banco Cuscatlán)*, por parte del *Grupo Financiero Popular Inc.* de Puerto Rico. La más reciente fue la compra del 49.99 por ciento de las acciones del *Banco de América Central (Grupo Pellas)*, por *General Electric*, a través de su división *Consumer Finance*. De acuerdo con algunos banqueros entrevistados, estas adquisiciones constituyen el inicio del control de los sistemas bancarios de la región por las empresas transnacionales, tal como ocurre en el resto de América Latina.

Cuadro 10
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 Plymounth	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.

prano que tarde, dichos grupos terminarán subordinados a los intereses transnacionales³⁵. En el anexo se incluyen las cien empresas más importantes que operan en la región, en la actualidad. De ellas, más de la mitad (56) procede de Estados Unidos; 28, de países europeos (Inglaterra, Francia, España, Holanda, Luxemburgo, Suiza, Suecia y Alemania); 9, de países asiáticos (Japón y Corea del Sur); 5, de países latinoamericanos (Costa Rica, México y Colombia), y 2, de Canadá.

En los últimos quince años, México ha aumentado mucho la presencia de sus empresas en Centroamérica, sobre todo en Guatemala. La fuerte inversión mexicana obedece a la firma

de tratados de libre comercio con algunos países de la región y, en general, al proceso de internacionalización de las principales empresas mexicanas. Para estas, el mercado centroamericano es un lugar natural para adquirir experiencia internacional³⁶ y constituye una plataforma importante para exportar a Estados Unidos.

4. La influencia de los grupos con poder económico

4.1. Consideraciones generales

No es un secreto que, históricamente, los grupos con poder económico han influen-

35. En general, las empresas transnacionales invierten en compañías locales para controlarlas. De ahí que, en la mayoría de casos, busquen apropiarse de más del 50 por ciento de las acciones. Sin embargo, en algunas ocasiones, esas compañías comienzan con una participación minoritaria, pero con el compromiso de aumentarla en un período determinado. Por ejemplo, *Wal-Mart* hace poco adquirió el 33 por ciento de las acciones de *CARHCO* con el compromiso de adquisiciones posteriores, hasta adueñarse de la mayoría de las acciones (*El Notic*, Edición especial, "Nuevo socio", octubre, 2005. Comunicación interna de *La Fragua*).
36. Garrido (2000, p. 4) sostiene que Centroamérica, y en particular Costa Rica, ocupa un lugar especial en la globalización de las empresas mexicanas, ya que la región fue la primera experiencia (junto con el sur de

ciado de forma significativa las sociedades y las economías centroamericanas. La novedad actual, sin embargo, consiste en que, a raíz de su creciente presencia regional, su influencia ha pasado del ámbito local al centroamericano. Esta regionalización de la influencia de los grupos con poder económico ha tenido lugar en el contexto general del debilitamiento de otros actores sociales y políticos —el Estado, los partidos políticos, las clases medias y las organizaciones laborales y sindicales—, los cuales, en un sistema democrático, hacen de contrapeso al poder empresarial. Este proceso ha coincidido con la llegada al poder de gobiernos pro empresariales y empresariales y con la hegemonía ideológica del pensamiento neoliberal.

La conjugación de estos procesos cambió la correlación de fuerzas políticas regionales a favor de los grupos con poder económico regional —y de las empresas transnacionales—, los cuales, además, han sido los principales beneficiarios del nuevo modelo económico prevaeciente³⁷ (Segovia, 2002, 2004b). Este mayor desequilibrio del poder regional ha tenido serias implicaciones para la democracia y para el desarrollo de la región, ya que ha profundizado la dependencia tradicional de los Estados centroamericanos, respecto al capital, o como lo llaman algunos autores, respecto al poder estructural capitalista³⁸, el cual es ejercido de manera negativa, es decir, a través del veto (Viguera, 1998).

Recuadro 2

El poder de veto de los grupos con poder económico: los banqueros y el poder judicial en El Salvador

En abril de 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 trece nombres figuraban 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 de 2004, es presidenta del *Banco Salvadoreño*. En lugar de enviar los informes, tal como habían hecho de manera rutinaria, en otras ocasiones, esta vez, los bancos se rehusaron a proporcionar la información y decidieron remitir una carta (respaldada por el *Banco Cuscatlán*) al presidente de la Corte Suprema de Justicia, Agustín García Calderón, en la cual objetan la facultad de la Sección de Probidad para pedirles informes. El punto fue discutido por los quince magistrados de la Corte Suprema de Justicia, el 9 de junio, y luego de una acalorada discusión, decidieron, por mayoría de diez votos, retirar a la Sección de Probidad la facultad para pedir informes a los bancos, la cual, a partir de ese momento, queda en manos de los magistrados. René Fortín Magaña, uno de los magistrados que votó en contra, interpretó la carta de 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”. Por su lado, Fortín Magaña pidió al Fiscal General de la República declarar nulo el acuerdo de la Corte Suprema de Justicia.

Fuente: información de la prensa.

Estados Unidos) donde exploraron la internacionalización productiva. La experiencia fue valiosa y, en consecuencia, posteriores incursiones internacionales aprovecharon esta oportunidad.

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.)

A continuación se analiza la influencia de los grupos con poder económico en la región, con el fin de tener un mejor conocimiento de las implicaciones políticas de la nueva integración económica y del cambio en la correlación de fuerzas políticas. El análisis se sustenta, en buena medida, en los resultados de las entrevistas del autor con empresarios, ejecutivos de las empresas, políticos y académicos de los países de la región (Anexo, A-1), así como en la revisión de la bibliografía —muy escasa por cierto— sobre el tema. Dada su importancia para la democracia y el desarrollo, el análisis enfatiza la influencia de los grupos con poder económico en la definición y la ejecución de las políticas públicas, en el sistema de los partidos políticos y en la institucionalidad empresarial.

4.2. La influencia en la definición y la ejecución de las políticas públicas

Históricamente, los grupos con poder económico han influido de manera determinante en la definición y la ejecución de las políticas públicas nacionales, sobre todo en aquellos países donde la elevada concentración de la riqueza se conjugaba con la existencia de estados débiles, regímenes políticos autoritarios y corruptos y, en consecuencia, con instituciones democráticas débiles o inexistentes. En estos casos, los grupos con poder económico ejercían su influencia de manera directa, es decir, por medio del control de los ministerios, vinculados a la gestión económica o bien, de manera indirecta, a través de la participación de las cámaras empresariales en los espacios institucionales existentes en la administración pública. Por ejemplo, en Guatemala, la principal cúpula empresarial del país, el Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras, ha tenido participación en veintisiete instituciones estatales, incluyendo la Junta Monetaria, el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social y la Comisión Nacional de

Salario Mínimo (Beard, 2001). A estas dos modalidades, hay que agregar los tradicionales mecanismos informales de presión, los contactos directos de los empresarios más poderosos con los funcionarios públicos de los tres poderes del Estado.

En la actualidad, los grupos con poder económico todavía utilizan estos mecanismos, pero en las entrevistas y en la revisión bibliográfica se pudo comprobar que, de una manera creciente, la presión de dichos grupos sobre los distintos poderes del Estado se ejerce, en lo fundamental, a través de *mecanismos informales*, es decir, al margen de la institucionalidad empresarial y estatal. Entre los mecanismos informales utilizados sobresalen, 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. Tal como un alto funcionario público y dirigente empresarial de Guatemala señaló con propiedad en la entrevista, los grupos económicos más poderosos de la región, que conforman una especie de club³⁹, tienen *derecho de picaporte*, es decir, derecho a tocar la puerta y comunicarse informalmente con las más altas autoridades de los países, en cualquier momento y circunstancia. El derecho de picaporte proviene del enorme poderío económico de estos grupos, de su rol central en el financiamiento de las campañas políticas de gobierno y de su influencia sobre los medios de comunicación social⁴⁰. Asimismo, está vinculado con la existencia de relaciones familiares y económicas estrechas entre los principales grupos nacionales, lo cual les permite acceder, de manera relativamente fácil, a los círculos del poder estatal, y con la existencia de gobiernos pro empresariales y empresariales, que les facilita el acceso a los distintos niveles del aparato estatal.

39. Estos grupos son llamados de diferente forma, en cada país. Por ejemplo, en El Salvador son llamados "los grandotes" y "los torogozones". En Guatemala, son conocidos como "Los *big boys*".

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

Recuadro 3

Grupos con poder económico y financiamiento de las campañas políticas

En los últimos años, en la prensa han aparecido informes 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 el año 2000, el presidente del *Grupo Pellas*, Carlos Pellas, contribuyó con 490 mil dólares para financiar la campaña electoral del presidente Bolaños. La prensa costarricense publicó que el mismo grupo habría contribuido con 250 mil dólares a la campaña electoral del presidente Pacheco, del Partido Unidad Social Cristiana, a través de la empresa *CREDOMATIC Costa Rica* (150 mil dólares), del *BAC Internacional Bank Grand Cayman* (50 mil dólares) 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 desconocía dicha donación y, por lo tanto, había sido una iniciativa local, ya que era su deber contribuir a la estabilidad del país y a las actividades cívicas. Por otra parte, el diputado Luis Gerardo Villanueva, presidente de la Comisión investigadora, identificó como contribuyentes de la campaña del presidente Pacheco a tres grupos financieros: el *Banco de San José* (del *Grupo Pellas*), el *Banco BAMEX* (del *Grupo Banistmo* de Panamá), que aportó 25 mil dólares, y el *Banco Cuscatlán* (del *Grupo Cuscatlán* de El Salvador), que contribuyó con 25 mil dólares. Por otra parte, en el transcurso de la investigación, fuentes fidedignas nos informaron que los grandes grupos empresariales de El Salvador y Guatemala se coordinaron para financiar las campañas políticas de los presidentes Saca y Berger, y que empresarios hondureños también contribuyeron con la campaña del presidente Saca, al mismo tiempo que empresarios salvadoreños habrían contribuido con la campaña del presidente Maduro.

Fuente: noticias de prensa y entrevistas de la investigación.

Dada su importancia para la democracia, conviene subrayar la enorme influencia ejercida por los grupos de poder económico, a través de los medios de comunicación social, la mayoría de los cuales está controlada de forma directa por ellos o pertenece a grupos nacionales con los cuales mantienen buenas relaciones y afinidades ideológicas (ver el Anexo). Estos grupos hacen uso de los medios de comunicación para hacer aparecer su agenda particular como agenda nacional y tratan de influir en la opinión pública en cuestiones políticas que consideran críticas para sus intereses, por ejemplo, del tratado de libre comercio con Estados Unidos. En efecto, este fue apoyado incondicionalmente por la mayor parte de los medios de comunicación, controlados por estos grupos con poder económico.

Por otro lado, su influencia sobre dichos medios y la ausencia de una legislación que regule el acceso a ellos, les permite marginar 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 de manera negativa en la legitimidad de las políticas públicas adoptadas.

Los grupos con poder económico, según los entrevistados, influyen en la definición y aplicación de las políticas públicas en varios niveles. Donde más interés han puesto, en los últimos tiempos, es en la reforma económica de los países centroamericanos, en concreto, en los aspectos relacionados con la privatización, la liberalización, la desregulación y la apertura externa. En este ámbito, la presión de los grupos con poder económico ha sido particularmente fuerte, ya que de estas políticas depende, en buena medida, la apertura de mayores espacios para acumular tanto en el ámbito nacional como en el regional. La presión ha sido intensa en sectores tradicionalmente vedados a la inversión privada, como las telecomunicaciones y los sectores eléctrico y financiero de algunos países, y

Recuadro 4

La presión de los grupos económicos a través de los medios de comunicación: el CAFTA-DRA en Costa Rica

El jueves 2 de junio de 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 también que *existen sectores que están brauos 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*.

para profundizar la inserción internacional, sobre todo en Estados Unidos. En El Salvador, por ejemplo, la orientación general de la reforma económica es muy importante para los grupos con poder económico, dado su interés en convertir al país en una plaza financiera y de servicios para la región. Por eso, para lograr tal propósito, estos grupos han influido de forma intensa, en los diferentes gobiernos de ARENA⁴¹.

Como no existen mayores diferencias entre los principales grupos con poder económico⁴², sobre las orientaciones generales de la política económica —apertura, liberalización, privatización, rol del Estado, etc.—, muchas veces influyen de forma coordinada, a través de sus alianzas nacionales e internacionales. En los últimos años, se han reunido informal-

mente con periodicidad para discutir los problemas centroamericanos y sus posibles soluciones⁴³. Asimismo, han patrocinado reuniones internacionales y regionales, a las cuales han asistido los presidentes centroamericanos.

El segundo nivel en el cual los grupos con poder económico influyen es el sectorial, en el cual uno o varios grupos, interesados en determinadas políticas sectoriales —o en impedir su implementación—, presionan para que sus empresas sean beneficiadas. Los grupos con intereses en el sector turismo, por ejemplo, han presionado para obtener las mayores prebendas posibles de los gobiernos regionales. Otro ejemplo es la industria azucarera, cuyos mercados internos están protegidos, lo cual beneficia a los grupos económicos vinculados a esta actividad.

41. Un análisis detallado del modelo económico salvadoreño, en Segovia, 2002.

42. A la generación de este consenso básico sobre las orientaciones generales de la política ha contribuido, de forma decidida, el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE), a través del proyecto "Centroamérica en el siglo XXI: una agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible", elaborado en colaboración con la Universidad de Harvard. Michael Porter tuvo un papel central en su formulación. También contribuyeron al consenso los centros de investigación creados por Estados Unidos, a través de la Agencia Internacional para el Desarrollo (*USAID*), en los años de 1980, como 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 con poder del área, para coordinar sus acciones y sus políticas. Agregaron, además, que, en los años de 1990, los empresarios más grandes organizaron el foro Iniciativa siglo XXI, para lo cual se reunieron de forma periódica en las distintas capitales de la región. Este grupo sostenía que Centroamérica no estaba preparada para insertarse en la economía global y que los responsables eran los políticos.

Recuadro 5

La influencia de los grupos con poder económico en las políticas públicas: El Salvador

Uno de los hechos políticos más relevantes de El Salvador, ocurrido en los últimos quince años, fue la emergencia y consolidación de poderosos grupos económicos, vinculados al sector financiero, los cuales surgieron a raíz del proceso de reprivatización de la banca, llevada a cabo por el gobierno de Cristiani (1989-1994). El proceso, plagado de anomalías y por falta de transparencia, facilitó a algunas de las familias más poderosas del país el control de los bancos y, a través de ellos, el acceso al excedente financiero, generado en el interior y el exterior —las remesas familiares, procedentes de Estados Unidos—. A partir del control de la banca, estos grupos extendieron sus actividades a los servicios financieros no bancarios, como las compañías de seguros, arrendamiento, administración de carteras, casas corredoras de bolsa, empresas de factoraje, administradoras de fondos de pensiones y casas de cambio, con lo cual se convirtieron en verdaderos conglomerados financieros regionales. En los últimos quince años, utilizaron su influencia en el partido en el poder y en el gobierno para orientar la reforma económica, la cual está enfocada a convertir a El Salvador en una plaza financiera y de servicios de la región, así como a integrar totalmente el país con Estados Unidos. Para lograrlo, han hecho todo lo que han considerado necesario, incluso el establecimiento, desde 1993, de una política de tipo de cambio fijo primero y luego la dolarización de la economía, desde 2001. La ley fue aprobada por los diputados de los partidos de derecha, en un tiempo récord. Más recientemente, El Salvador fue el primero en aprobar el *CAFTA-DR*, de nuevo, en cuestión de días, y sin ninguna discusión nacional relevante sobre sus implicaciones sociales y económicas. Por lo demás, estos grupos han influido de forma permanente en la definición e implementación de la política financiera, incluso en la política que regula el sistema financiero.

El tercer nivel es más microeconómico. Un grupo en particular ejerce su influencia para preservar privilegios, derivados del monopolio o del oligopolio que posee. Casos emblemáticos son los grupos vinculados al monopolio tradicional del transporte aéreo, a las compañías cerveceras y productoras de cemento. Otra posibilidad es presionar para obtener ventajas arancelarias o fiscales, una de las áreas donde estas influencias son más frecuentes.

Dos preguntas obligadas surgen de este análisis: qué tan efectiva es la influencia de los grupos con poder económico, en términos de la definición y la modificación de las políticas públicas regionales, y cuán similar es la influencia de estos grupos en los diferentes países del área. Las entrevistas y la evidencia empírica disponible sugieren que si bien la influencia de los grupos con poder económico es, por lo común, bastante efectiva, sobre todo en el nivel general, no siempre logran

imponer sus intereses o sus visiones a los gobiernos centroamericanos. Por los tanto, sus intervenciones no siempre son exitosas, por lo que respecta a las políticas públicas. La influencia de estos grupos, al parecer, difiere de un país a otro, lo cual tiene que ver con la forma distinta en que se organiza y se ejerce el poder en cada país.

La relativa eficacia de la presión de los grupos centroamericanos con poder económico y el grado de su influencia, de un país a otro, depende de varios factores. Uno de los más importantes es la autonomía relativa de los partidos políticos y sobre todo de los candidatos presidenciales, una vez que han accedido al control del aparato estatal. Su nueva posición política los inviste de una autoridad y de un poder formal que les permite, en cierto modo, redefinir sus relaciones (de subordinación) con los grupos con poder económico. Esto ocurre en la mayoría de los países de la región, cuyos regímenes

son presidencialistas, es decir, donde la figura del presidente tiene poder por sí misma. Así, en coyunturas, los presidentes pueden enfrentar a los grupos con poder económico, independientemente de que hayan financiado la campaña electoral que los llevó al poder. En El Salvador, por ejemplo, el gobierno del presidente Saca, pese a la oposición abierta y beligerante de los grupos financieros del país, en el año 2004, implementó reformas tributarias que afectaron sus intereses de corto plazo⁴⁴. Otro ejemplo salvadoreño es la reciente aprobación de la Ley del Consumidor, la cual fue muy cuestionada por algunos grupos empresariales y medios de comunicación social, sobre todo escrita. Una situación similar, aunque estos grupos tuvieron más éxito relativo, ocurrió en Guatemala, en 2004, cuando el gobierno del presidente Berger implementó una reforma fiscal, aun cuando, en lo fundamental, favorecía al sector empresarial, los grupos con poder económico rechazaron algunas de sus disposiciones (Segovia, 2005). Finalmente, en Costa Rica, el presidente Pacheco resistió durante varios meses las fuertes presiones de estos grupos con poder económico globalizado, los cuales pedían al Órgano Ejecutivo enviar al Congreso de la República el tratado de libre comercio con Estados Unidos para su discusión. El Presidente Pacheco puso como condición la aprobación legislativa de un programa fiscal⁴⁵,

Los grupos con poder económico, según los entrevistados, influyen en la definición y aplicación de las políticas públicas en varios niveles. Donde más interés han puesto, en los últimos tiempos, es en la reforma económica de los países centroamericanos, en concreto, en los aspectos relacionados con la privatización, la liberalización, la desregulación y la apertura externa.

el cual incluía medidas que afectarían los intereses de corto plazo de los grupos empresariales.

El segundo factor es el tipo de partidos políticos existentes en los países y su relación con los grupos empresariales. Ahí donde los partidos en el poder son controlados por grupos empresariales o donde la participación empresarial es elevada, la influencia de los grupos de poder parece ser mayor, ya que las agendas gubernamentales y las de los grupos empresariales tienden a coincidir. El Salvador es un caso extremo, pues la agenda gubernamental, en materia económica, es básicamente la de los grupos con poder económico⁴⁶. Por el contrario, en aquellos países donde los partidos políticos en el poder

responden a intereses más amplios que los empresariales y donde los grupos con poder económico no los controlan directamente, la influencia —y su eficacia— de dichos grupos es menor.

En los países, donde acceden al poder del Estado partidos o coaliciones que representan intereses económicos de grupos emergentes, distintos a los tradicionales, o con posiciones políticas o ideológicas diferentes a las de los grupos con poder económico, la influencia de estos es significativamente menor. En tres ocasiones recientes, los grupos centroamericanos con poder económico permanecieron fuera del control del poder estatal y,

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 de dólares.

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 de 2005, el tratado fue enviado finalmente al Congreso para su discusión y aprobación.

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 agudados*.

por lo tanto, su influencia en las políticas públicas fue reducida. En El Salvador, en los años de 1980, durante el gobierno de la democracia cristiana; en Nicaragua, durante el período de la revolución sandinista, y, en Guatemala, durante el gobierno del presidente Portillo, perteneciente al Frente Republicano Guatemalteco⁴⁷. En los tres casos, los grupos con poder económico utilizaron su influencia y su poder para desestabilizar y desprestigiar a los gobiernos, a través de los medios de comunicación social.

El análisis permite distinguir entre gobiernos empresarios y gobiernos pro empresariales. Los gobiernos empresarios son aquellos cuya agenda responde, en lo fundamental, a los intereses empresariales, en general, y a los de los grupos con poder, en particular. El gobierno de ARENA en El Salvador —sobre todo durante la presidencia de Flores— es el caso más ilustrativo⁴⁸. Los gobiernos pro empresariales serían aquellos que si bien cuentan con la participación empresarial y simpatizan y promueven el mercado y la libre empresa, su agenda no necesariamente coincide en todos los puntos con la de los empresarios. Por lo tanto, hay más espacio para impulsar políticas nacionales.

El tercer factor es el grado de fortaleza y el tipo de institucionalidad democrática de los países, en concreto, la solidez 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 Costa Rica y, en alguna me-

didada, Panamá⁴⁹, la autonomía relativa del gobierno y del Estado, en general, respecto a los grupos con poder económico es mayor. Por el contrario, en aquellos países donde la institucionalidad democrática es débil y la participación ciudadana limitada, la influencia de los grupos con poder económico es mayor.

El cuarto factor, relacionado con el anterior, es el tipo de Estado y su rol en cada país. En los países con una tradición de participación estatal y, por lo tanto, con un Estado relativamente fuerte —y legitimado por la sociedad—, los gobiernos tienen un mayor margen de autonomía, respecto a los grupos con poder económico, que en los países con un Estado tradicionalmente débil y, por lo tanto, con un rol limitado. En este sentido, varios entrevistados de países donde hubo privatizaciones, expresaron su preocupación por el control que las empresas transnacionales y algunos grupos económicos regionales ejercen sobre los servicios públicos básicos, en la actualidad. Esto reduce, por una parte, los márgenes de maniobra de los gobiernos para definir y ejecutar las políticas públicas, y, por la otra, aumenta el poder de negociación de los grupos que controlan dichos servicios, reduciéndose así la autonomía relativa del Estado.

4.3. La influencia en el sistema y los partidos políticos

La pérdida del control del aparato estatal y la marginación política experimentada por los empresarios salvadoreños y nicaragüenses les enseñó una gran lección. En efecto, la

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 igual a la del partido. Es muy simbólico que el presidente Saca sea, a la vez, el presidente de ARENA. Un miembro prominente del partido reconoció que esta doble función del presidente no era conveniente, pero que, coyunturalmente, sirve mucho al partido, debido a la gran popularidad del mandatario.

49. El sistema político costarricense ha sido tradicionalmente escenario de una articulación compleja de los actores de varios sectores sociales, que reclaman al Estado una participación más pluralista e inclusiva. Esto supone que la definición de las políticas públicas está mediatizada por una institucionalidad pública de larga data y por procesos de negociación y ponderación social y política. En Panamá, desde hace varias décadas, existe un elevado nivel de participación social, sobre todo de los trabajadores organizados en las diferentes instancias del aparato estatal y, por lo tanto, hay una tradición de participación social en la definición de políticas públicas, la cual es inexistente en países como El Salvador y Guatemala.

llegada al poder de la democracia cristiana, en El Salvador, y del Frente Sandinista de Liberación Nacional, en Nicaragua, y, más recientemente, en Guatemala, la llegada al poder del Frente Republicano Guatemalteco, demostró a los grupos con poder económico que para sus intereses de corto, mediano y

largo plazo es fundamental asegurar que el aparato estatal sea controlado por fuerzas políticas amigables con la empresa privada y la economía de mercado. Por consiguiente, la máxima prioridad es evitar que, en el futuro, accedan al poder gobiernos que ellos consideran antiempresariales.

Recuadro 6

La llegada al poder de un gobierno hostil con los empresarios grandes: el Frente Republicano Guatemalteco

La llegada del Frente Republicano Guatemalteco al poder del Estado —el control del poder ejecutivo y la principal fuerza en el poder legislativo—, en el período 2000-2003, significó, en la práctica, una sustancial pérdida de influencia del sector privado de Guatemala, en el diseño y la implementación de las políticas públicas, sobre todo de aquellas de naturaleza económica donde históricamente los empresarios habían tenido una fuerte incidencia. Esta situación, más la política de confrontación ideológica del partido de gobierno contra lo que llamó la *supercúpula* o la *oligarquía*, provocó un proceso de reflexión en el sector empresarial, el cual, a su vez, coadyuvó a un incipiente proceso de modernización política de los empresarios guatemaltecos. Esta modernización se manifestó en el replanteamiento de su estrategia de alianzas políticas, en la revisión de su rol en la política partidista y en la reestructuración de la institucionalidad del sector empresarial. El impacto de la gestión del Frente Republicano, en la decisión de los empresarios de participar de forma activa en la política, fue resumido, 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.

Fuente: Segovia, 2004a.

Aparte de reconocer la importancia estratégica del Estado en la economía y la sociedad, por parte de los grupos con poder económico, el interés de estos en controlar, de forma directa, al Estado ha tenido profundas implicaciones en su comportamiento político. Dado que, en el contexto de la democracia electoral de la región, la única manera para acceder al poder estatal es a través de elecciones periódicas, los principales grupos con poder económico han comenzado a cambiar su modo tradicional de relacionarse con los partidos, así como también su forma de participar en la política. En algunos países, en particular, en El Salvador, Guatemala y Nicaragua, los grupos con poder económico

han comenzado a modificar la forma de financiar a los partidos. Entre estos grupos era tradicional contribuir con el financiamiento de todos o, al menos, de la mayor parte de los partidos políticos, aunque en proporciones diferentes, dependiendo de sus expectativas y de sus afinidades ideológicas. La lógica era diversificar el riesgo y asegurar la influencia en el futuro gobierno, cualquiera que este fuera. Sin embargo, este comportamiento ha comenzado a cambiar en algunos países. En efecto, cada vez es más frecuente que los grupos con poder económico solo financien a los partidos que consideran amigables con la economía de mercado. Cuando contribuyen con las campañas de otros partidos, aportan

cantidades de dinero reducidas o bien solo apoyan a los candidatos que consideran moderados y razonables. En El Salvador y Guatemala, por ejemplo, algunos grupos con poder económico, según los entrevistados, apoyan únicamente las campañas de aquellos candidatos a alcaldes y diputados de la oposición que consideran más moderados.

Esta modificación del comportamiento de los empresarios y la ausencia de regulaciones efectivas sobre el financiamiento privado de las campañas políticas han provocado un sobrefinanciamiento de los partidos que los grupos con poder económico apoyan. Este hecho y la falta de legislación para reglamentar el acceso y el uso de los medios de comunicación, por parte de los partidos políticos, ha supuesto una competencia claramente desleal, a favor de los partidos que cuentan con el aval de los grupos con poder económico y en contra de aquellos considerados hostiles a la empresa privada o de aquellos que no son considerados opciones reales de poder. Este es uno de los puntos sobre el cual las personas entrevistadas expresaron gran preocupación, por las implicaciones negativas que esto supone para el futuro de la democracia centroamericana.

Los grupos con poder económico no financian, por razones obvias, a las fuerzas políticas que consideran radicales y enemigas de la libre empresa. En 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. En consecuencia, hacen todo lo que está a su alcance para impedirlo, incluyendo el financiamiento de campañas sucias. De hecho, algunos sectores

de derecha y algunos grupos con poder económico salvadoreños consideran la posibilidad de crearle su propia competencia al partido oficial, mediante el apoyo de una nueva fuerza de centro de derecha o de centro izquierda, amiga de la economía de mercado y de los empresarios⁵⁰. En Nicaragua, la situación es parecida, ya que los principales grupos con poder económico nacionales y regionales rechazan un eventual retorno al poder del Frente Sandinista de Liberación Nacional.

Esta situación es preocupante para el futuro de la democracia regional, ya que la alternabilidad en el poder que, al fin de cuentas, constituye la esencia de la democracia, no parece ser una opción para algunos grupos regionales con poder económico⁵¹. Cabe recordar, además, que una de las causas de las guerras en El Salvador, Guatemala y Nicaragua fue, precisamente, la exclusión política de sectores que pretendían acceder al poder del Estado, por medios electorales, y que los regímenes militares, apoyados por los grupos con poder económico, no se los permitieron. En este sentido, cabe preguntarse si algunos de estos grupos creen, en realidad, en la democracia. Todo parece indicar que algunos de ellos la apoyan solo cuando les conviene para mantenerse en el poder. Tal como ha señalado Torres-Rivas (2000, pp. 32-33), “la derecha centroamericana ha entrado, por fuerza de las circunstancias que ellas no crearon, a escenarios donde 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 con poder económico es contradictoria, ya que dicen oponerse

50. Esta posición fue confirmada en las entrevistas hechas en El Salvador a los empresarios y los políticos de izquierda y de derecha.

51. Curiosamente, la derecha salvadoreña considera que la alternabilidad en el poder no es ningún problema, ya que, según ellos, ARENA cumple con este principio, pues en cada elección se renueva.

52. En América Latina, algunos analistas argumentan que si bien los empresarios apoyan la democracia, no han tomado la iniciativa para promover su consolidación. 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).

a la alternancia en el poder para evitar que un gobierno de izquierda cambie las reglas del juego económico, establecidas en las últimas décadas por los gobiernos de derecha. Sin embargo, ellos han fomentado un estilo autoritario para definir las políticas públicas, el cual ha impedido construir verdaderas políticas de Estado. Este estilo excluyente para elaborar las políticas públicas, basado en la imposición, es, precisamente, el que ha minado la credibilidad y la legitimidad de esas políticas económicas y el que ha puesto en peligro la viabilidad de las reformas. En este sentido, los sectores con poder económico deberían ser los primeros en apoyar un mecanismo para definir las políticas económicas, basado en la discusión y la concertación, ya que, en una verdadera democracia, esa es la única manera de construir las reglas del juego económico permanentes y estables que tanto reclaman.

En segundo lugar, la renuencia tradicional de los empresarios grandes de algunos países centroamericanos para participar activamente en la política partidista ha comenzado a cambiar⁵³. En la mayoría de países, los empresarios pertenecientes a los grupos con poder económico participan directamente en política, para lo cual se afilian a los partidos de su preferencia en los cuales, por supuesto, tienen influencia o ejercen el control. Cabe subrayar, sin embargo, que las motivaciones de los empresarios para participar directamente en política difieren, dependiendo del sistema de partidos de cada país. En aquellos donde los sistemas de partidos son estables y donde estos son de larga tradición y cuya membresía es heterogénea, como en Costa Rica y Honduras, la motivación principal es influir *indirectamente* en las decisiones políticas a través de los partidos, lo cual implica reconocer su papel de representación.

Por el contrario, ahí donde los sistemas de partidos son inestables o no existen, como en Guatemala, y donde los partidos son débiles, o bien son de tipo empresarial, la razón principal para participar en la política partidista es *controlarlos directamente y utilizarlos* para promover e imponer sus agendas particulares. Por lo general, para ejercer ese control, fundan sus propios partidos, como en Panamá, o bien los financian, como sucede en los otros países⁵⁴.

En tercer lugar y, al parecer, de manera cada vez más frecuente, los grupos con poder económico utilizan su dinero para influir en los partidos políticos con representación en el órgano legislativo. Dada su importancia, cabe destacar la práctica ilegal de algunos grupos económicos, los cuales reparten sumas considerables de dinero entre los diputados con tal de conseguir los votos necesarios para aprobar las leyes que les interesan o les benefician directamente⁵⁵.

El análisis sugiere la importancia de contar con sistemas de partidos políticos fuertes y estables y, por lo tanto, enfatiza la relevancia que tiene para el futuro de la democracia en la región el avance en el fortalecimiento del sistema de partidos políticos. Estos deben asumir su papel de representar los diversos intereses sociales y, de esta manera, servir de contrapeso al poder empresarial.

4.4. La influencia en la institucionalidad y la cultura empresarial

Desde hace algún tiempo, la institucionalidad empresarial pasa por una transición bastante compleja y, en cierto modo, traumática, debido, en buena medida, a los cambios ocurridos en el entorno de la empresa. Estos cambios han sido provocados por el

53. Vilas (1992, p. 22) ha señalado que la participación directa de los empresarios modernos en la política contrasta con el modo tradicional como las elites económicas centroamericanas, sobre todo las salvadoreñas y guatemaltecas, se desenvolvían, ya que, desde la década de 1930, delegaron en el ejército el control inmediato del Estado y de la política.

54. En Guatemala, según la información de las entrevistas, los principales grupos con poder económico decidieron apostar, por primera vez, a una fuerza política, la coalición GANA, cuyo candidato era Óscar Berger. A cambio, los grupos pidieron una representación proporcional en la directiva de dicha organización política.

55. En la región, varios entrevistados relataron casos concretos de este tipo de corrupción empresarial.

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, quienes han hecho más compleja la diversidad de los intereses empresariales⁵⁶. Estos factores, además de contribuir a disminuir los incentivos de la acción colectiva formal, han coadyuvado a erosionar la función de representación de las cámaras empresariales tradicionales, lo cual, a su vez, se ha traducido en una menor capacidad de estas para incidir en la definición de las políticas públicas.

La institucionalidad empresarial ha perdido influencia social y política, en gran medida, por el comportamiento de los grupos con poder económico. En efecto, en algunos países, estos grupos han dejado de utilizar las cámaras como instrumentos de intermediación política entre ellos y el Estado. Las cámaras ya no los representan, sino que ellos se representan por sí mismos, para lo cual cuentan con mecanismos informales directos. La manifestación más clara de la pérdida de interés de los grupos con poder económico en las cámaras empresariales es su

[...] esta actitud antidemocrática de algunos de los grupos con poder económico es contradictoria, ya que dicen oponerse a la alternancia en el poder para evitar que un gobierno de izquierda cambie las reglas del juego económico, [...] Sin embargo, ellos han fomentado un estilo autoritario para definir las políticas públicas, [...] Este estilo excluyente para elaborar las políticas públicas, basado en la imposición, es, precisamente, el que ha minado la credibilidad y la legitimidad de esas políticas económicas y el que ha puesto en peligro la viabilidad de las reformas.

llamativa falta de participación, en el mundo gremial tradicional. En algunos países, la dirección actual de estas instituciones está en manos de gerentes y de empresarios medianos⁵⁷. En esta misma línea, han creado su propia institucionalidad empresarial —fundaciones para la acción social, instituciones educativas, centros de pensamiento, etc.—, la cual no solo compite con las instituciones empresariales tradicionales, sino que también las cuestiona por su falta de capacidad para proponer y 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 su financiamiento proviene de los mismos grupos aunque, muchas veces, con apoyo externo.

En tercer lugar, los grupos con poder económico recurren, para la elaboración de las 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 financiamiento de *USAID*, en los años de 1980⁵⁸, como la

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 integrado por los ejecutivos de las empresas transnacionales, que operan en la región; al surgimiento de nuevos grupos económicos, vinculados con sectores políticos —como los relacionados con el Frente Sandinista de Liberación Nacional y con el ex presidente Arnoldo Alemán de Nicaragua—, con los ejércitos, algunos de los cuales, como el guatemalteco, tienen un poder y una influencia relevantes y compiten con los grupos tradicionales; y con actividades ilegales, como el narcotráfico.
57. Existen diferencias importantes entre los países. En Guatemala, con toda probabilidad, algunos empresarios grandes todavía participan más en el Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Industriales y Financieras y en las diferentes cámaras. En el otro extremo está El Salvador donde, desde hace algunos años, las cámaras son dirigidas por empresarios medianos, incluido el presidente Saca, en su momento, o por gerentes.
58. En análisis de la institucionalidad empresarial, promovida por Estados Unidos, en la década de 1980, en Rosa (1993), para El Salvador, y Escoto y Marroquín (1992), para Guatemala.

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) y, más recientemente, la Fundación para el Desarrollo de Guatemala (FUNDESA)⁵⁹. Finalmente, estos grupos han creado, en la práctica, su propia institucionalidad informal, la cual se concretiza en reuniones periódicas para discutir los problemas regionales y sus posibles soluciones. De esta manera, además de debilitar la institucionalidad empresarial nacional, socavan los esfuerzos para fortalecer la poca institucionalidad empresarial regional existente, la cual, por cierto, es muy débil y carece de una visión regional⁶⁰.

La pérdida de importancia de la institucionalidad empresarial de la región para la representación política es preocupante, ya que instituciones fuertes y representativas de los diversos intereses empresariales contribuyen a la consolidación de la democracia y hacen contrapeso importante a los grupos con poder económico. En este sentido, otro desafío para los países centroamericanos es, precisamente, crear una institucionalidad empresarial democrática, en la cual los pequeños, medianos y grandes empresarios, no pertenecientes a aquellos grupos, tengan una participación efectiva. Hay que aclarar, sin embargo, que la pérdida de influencia de la institucionalidad empresarial, en la definición de las políticas públicas, no significa que haya dejado de ser útil. En realidad, las cámaras y las organizaciones sombrilla todavía cumplen un rol importante, en los países, como instrumentos de presión y defensa de los intereses de los sectores económicos locales. Asimismo, tienen un papel central para los grupos con

poder económico. En efecto, estos los utilizan, de forma ocasional, para librar luchas ideológicas y políticas, a favor o en contra de reformas económicas, que los afectan de manera negativa, y en contra de los gobiernos que consideran hostiles.

Por otra parte, la internacionalización de los principales grupos con poder económico ha tenido importantes repercusiones en la cultura empresarial de la región. En primer lugar, su presencia ha contribuido a concientizar al resto de actores económicos sobre la necesidad de modernizarse y prepararse para enfrentar con éxito la globalización económica. En segundo lugar, ha coadyuvado a promover la responsabilidad social empresarial, visión que la mayoría de grupos de la región comparte, aun cuando sea de manera formal, y a promover, mediante diversos mecanismos, incluyendo la creación y el fortalecimiento de instituciones especializadas, en las cuales participan activamente⁶¹. Estas influencias, sin duda, positivas, están acompañadas de otras negativas, para la vigencia de la democracia en la región. Las prácticas antidemocráticas de algunos de estos grupos, sobre todo de los salvadoreños, guatemaltecos y nicaragüenses⁶², contra los sindicatos y la cultura aberrante de algunos de ellos de infligir las leyes laborales, incluyendo el pago de salarios mínimos, son contrarias al régimen democrático. Asimismo, algunas de las personas entrevistadas hablaron de la influencia negativa de las visiones autoritarias de algunos grupos, las cuales son contrarias a las prácticas de concertación social existentes en algunos países, como Costa Rica y Panamá.

59. Los grandes empresarios guatemaltecos decidieron convertir la Fundación para el Desarrollo de Guatemala, creada en 1984, en el "tanque de pensamiento" del sector, al igual que la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (Segovia, 2004a).

60. Según algunos estudios, la institucionalidad empresarial regional tiene dos características: es más una junta directiva ampliada de las instituciones nacionales, que como institución con objetivos, estructura, financiamiento y programas propios, y se limita a ser contraparte en la relación con las autoridades gubernamentales y los organismos de la integración.

61. Curiosamente, algunos de los principales grupos con poder económico son defensores y promotores vehementes de la responsabilidad social empresarial, pero simultáneamente continúan con la 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 para avanzar en la solución de los problemas sociales.

62. Por supuesto, en cada país, existen grupos económicos con cultura democrática y respetuosos de los derechos de los trabajadores.

Estos comportamientos subrayan la necesidad de realizar estudios adicionales, relacionados con la cultura política de los grupos de poder económico regionales.

4.5. La influencia en la integración centroamericana

La influencia de los grupos con poder económico en el proceso de integración centroamericana es significativa, ya que ellos son, precisamente, uno de los actores principales de dicho proceso. Entre los aspectos positivos de esa influencia está su contribución a aumentar la competitividad regional, mediante la aplicación de procesos de producción y distribución más eficientes y mediante técnicas administrativas y gerenciales modernas, lo cual es muy importante para aquellos grupos con alianzas internacionales. Asimismo, la simple existencia de los grupos con poder económico está contribuyendo a hacer más atractiva la región para la inversión extranjera, dado el interés de las empresas transnacionales de vincularse a los grandes conglomerados con proyección regional. Por último, con sus inversiones colaboran a generar empleo regional, lo cual es beneficioso para la población centroamericana.

Entre los aspectos negativos está su incidencia en la desigualdad regional y nacional, ya que la integración empresarial, impulsada por los grupos con 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 ocurrida hace cuarenta años, la cual se caracterizó por una distribución desigual de los beneficios del proceso entre los diferentes países y dentro de cada uno de ellos, lo cual, a la larga, la llevó a la crisis.

La influencia de los grupos con poder en la integración institucional, impulsada por los gobiernos y las instituciones especializadas, ha sido importante, debido al gran interés —

y, por lo tanto, también presión— de estos grupos en un avance rápido. En concreto, demandan la eliminación de los controles y las trabas sobre los flujos comerciales y de capitales. Uno de los empresarios más poderosos del área señaló, durante las entrevistas, que “la integración centroamericana debería ser total, debería haber libertad absoluta, libre movilidad de bienes y personas”. En realidad, uno de los factores principales que explica el interés renovado de los gobiernos centroamericanos en el proceso de integración regional es la creciente importancia que posee el mercado regional, como espacio de acumulación, para los grupos con poder económico⁶³. Cabe señalar, sin embargo, que la influencia de estos últimos sobre la integración institucional no ha sido muy efectiva, debido al contrapeso que representan, en este ámbito, los empresarios no globalizados, sobre todo los industriales y agroindustriales, quienes se resisten a una mayor integración regional, pues temen perder el control monopólico y oligopólico de los mercados nacionales.

En principio, el interés de los grupos con poder económico en la integración centroamericana es positivo, ya que obliga a los gobiernos 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. Pero existe el riesgo de que el proceso de integración institucional resultante privilegie sus intereses y, por lo tanto, institucionalice y formalice un proceso que, hasta hoy, ha sido muy excluyente y poco participativo. En este sentido, uno de los retos principales para 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.

63. Por ejemplo, en El Salvador, el gobierno de Alfredo Cristiani (1989-1994), en su primer programa de gobierno, apenas dedicó unas líneas a la integración centroamericana. Sin embargo meses después, fue el mandatario más interesado en el proceso. La causa del cambio de actitud se debe al interés de los grupos financieros, de los cuales él mismo forma parte, en expandir sus negocios a la región.

5. Conclusiones y recomendaciones

El análisis permite extraer algunas conclusiones sobre el proceso de integración económica centroamericana y sobre sus implicaciones para la democracia y el desarrollo regional, dada la emergencia y la consolidación de grupos económicos regionales que, junto con las empresas transnacionales, son dos actores fundamentales del proceso. En primer lugar, la investigación muestra que, en los últimos quince años, la integración económica centroamericana se ha fortalecido considerablemente, a raíz 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 también de los procesos de pacificación y democratización regional, los cuales contribuyeron a crear un clima político y social favorable para el intercambio comercial y las inversiones intrarregionales e internacionales.

Esta nueva integración económica no se circunscribe solo 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, todavía sabemos muy poco. En este sentido, una de las conclusiones principales, que se deduce 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 regional. En la parte de recomendaciones presentamos algunos aspectos particularmente relevantes para esa agenda.

En segundo lugar, el análisis de la integración real sugiere que el proceso ha tenido lugar fuera del marco creado por los instrumentos de integración regional. Esto significa que no responde, al igual que 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 acciones individuales de los empresarios nacionales y extranjeros y, en general, a las iniciativas de la población centroamericana. En este sentido, uno de los principales desafíos de los gobiernos y la institucionalidad de la integración es asegurar la compatibilidad y la convergencia de dichos procesos, de modo tal que se orienten a la consecución del objetivo último de la integración, es decir, lograr un mayor bienestar para toda la población centroamericana. La superación de este desafío no es una tarea fácil debido, entre otras cosas, a que implica conciliar intereses diversos y objetivos múltiples. En particular, supone establecer una colaboración estrecha entre los gobiernos y la institucionalidad de la integración y los otros actores sociales y políticos. Esto requiere una fuerte voluntad política, la creación y el fortalecimiento de espacios institucionales, que permitan una participación amplia, permanente y activa de los distintos sectores que conforman las sociedades centroamericanas.

En tercer lugar y relacionado con lo anterior, el análisis muestra que el proceso de integración económica, sobre todo de lo que aquí hemos llamado la integración empresarial, ha tenido dos grandes protagonistas, las empresas transnacionales y los grupos regionales con poder económico. Junto a la expansión económica regional, estos actores han aumentado todavía más su influencia económica, social y política dentro de cada país, a la vez que la han extendido al resto de la región. Dado que este proceso ha coincidido con el debilitamiento general de otros actores sociales y políticos, los cuales, en un sistema democrático, sirven de contrapeso al poder empresarial —el Estado, las clases medias y los sectores laborales y sindicales—, y con el ascenso al poder de gobiernos empresariales y pro empresariales, en la última década y media, la correlación de fuerzas políticas ha cambiado a favor de los grupos con poder económico y de las empresas transnacionales. Este desequilibrio del poder

regional representa un serio riesgo para la democracia regional, ya que está contribuyendo a configurar sociedades más desiguales, en el plano económico, y más polarizadas, en los ámbitos social y político.

Este mayor desequilibrio en el poder regional se manifiesta con claridad en la enorme influencia que ejercen los grupos con poder económico, en cada país centroamericano, en todas las esferas de la vida social. El análisis muestra que estos grupos influyen, de forma significativa, en el Estado y, por lo tanto, en la definición y la aplicación de políticas públicas. Lamentablemente, esa influencia no ha sido utilizada para desarrollar políticas de Estado y, en consecuencia, para construir un marco de políticas permanentes y estables, sino que, más bien, ha contribuido a que dichas políticas sean definidas de forma autoritaria y excluyente, lo cual socava la confianza en las instituciones democráticas y genera incertidumbre sobre el futuro de las reformas económicas implantadas. Asimismo, los grupos con poder económico influyen de una forma significativa en la democracia electoral y en sus resultados, al dar un apoyo financiero desproporcionado a los partidos de derecha y al apoyarlos a través de los medios de comunicación que controlan. Un aspecto preocupante es la actitud antidemocrática de algunos de estos grupos al oponerse a aceptar la alternancia en el poder, lo cual constituye un serio peligro para la paz social de la región, ya que la imposibilidad para acceder al poder por la vía democrática fue una de las causas principales de los conflictos armados, ocurridos en algunos países en las décadas pasadas.

El análisis muestra que los grupos con poder económico tienen influencia en la institucionalidad empresarial, la cual ha perdido importancia relativa, debido a los cambios ocurridos en los sectores empresariales —mayor diferenciación y diversificación— y a la práctica de los grupos con poder económico de incidir, directamente, en el diseño de las políticas públicas, mediante mecanismos informales. Los hallazgos muestran que la influencia de estos grupos es significativa,

aunque no la ejercen de la misma manera en todos los países ni siempre es efectiva, porque su actividad está condicionada por el marco institucional, en el cual se desarrollan las relaciones políticas entre ellos y el Estado, así como también por la existencia de contrapesos institucionales y sociales. La fortaleza y el tipo de sistema de partidos políticos de cada país, la forma de representación política utilizada por 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 el rol que juega el Estado, en las diferentes sociedades, son factores importantes que explican la distinta influencia de los grupos con poder económico de cada país.

En consecuencia, una de las tareas más urgentes de las sociedades centroamericanas es avanzar en la construcción y el fortalecimiento de contrapesos que permitan equilibrar el poder regional, y, por lo tanto, que coadyuven a la instauración de una verdadera democracia participativa. Esto es particularmente importante de cara al *CAFTA-DR*, el cual podría acelerar todavía más el proceso de concentración del poder económico y político regional. No hay que olvidar que las empresas transnacionales y los grupos con poder económico poseen capacidad para aprovechar al máximo las oportunidades ofrecidas por el tratado y para reducir al mínimo sus costos.

La integración centroamericana puede y debe jugar un papel central en la generación de los contrapesos al poder empresarial. Para ello, es necesario que el 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 inicio, que, en las últimas décadas, las diferencias entre las economías y las sociedades centroamericanas se han acentuado y que, por lo tanto, es necesario construir la integración a partir de las diferencias y no de las similitudes. Solo así será posible incluir, de manera natural, el tema de la equidad y los contrapesos.

Este enfoque 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, la profundización de la democracia, más allá del ámbito electoral; y por la otra, implica conciliar los intereses de los empresarios, los actores principales de la integración económica, con los de los estados, que tienen un papel central en la consecución 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 de las sociedades centroamericanas de principios del siglo XXI. En esta tarea pueden y deben colaborar los actores externos, en particular Estados Unidos, que constituye un contrapeso fundamental para el poder empresarial. Además, a raíz de la vigencia del *CAFTA-DR* tendrá todavía más influencia en Centroamérica⁶⁴.

A partir de 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 la otra, a contribuir a lograr una integración económica más equitativa y participativa. Por último, se proponen 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.

5.1. Propuestas para fortalecer el sistema de contrapesos al poder empresarial

La mejor política para disminuir el desequilibrio de poder nacional y regional a favor de los grupos económicos centroamericanos es profundizar la democracia, mediante el fortalecimiento de las instituciones democráticas y la participación ciudadana. En este sentido, una de las tareas actuales más urgentes de las sociedades centroamericanas es la aplicación de una nueva generación de reformas políticas que permita, entre otras cosas, lograr 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 la capacidad del Estado⁶⁵, mediante su fortalecimiento económico e institucional, lo cual supone, entre otras cosas, aplicar reformas fiscales integrales, que coadyuven al aumento de los ingresos estatales, y un mejor uso de los recursos públicos, incluida su supervisión efectiva.
- (c) La creación y el fortalecimiento de espacios institucionales, públicos y privados, que aseguren la participación social en las decisiones políticas y en la definición de políticas públicas nacionales, regionales y locales. Algunas medidas concretas son la institucionalización de espacios de participación social, en los congresos, por ejem-

64. En otro lugar, hemos señalado la importancia que tiene para la región que Estados Unidos se comprometa con una agenda amplia de desarrollo, ya que, de lo contrario, el *CAFTA-DR*, más allá de algunos beneficios temporales y de corto plazo, servirá, en lo fundamental, para polarizar políticamente aún más las sociedades centroamericanas, lo cual sería una verdadera tragedia para una región que hace 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, el cual, en los últimos veinticinco años, tanto ha invertido políticamente en la región (Segovia, 2004c).

65. La *autonomía del Estado* significa independencia de intereses sociales particulares, en el proceso de definición y aplicación de las políticas, y *capacidad del Estado* significa implementar las políticas escogidas, a pesar de la oposición de actores sociales. La autonomía y la capacidad del Estado deben ser consideradas como dimensiones continuas, más que como variables dicotómicas (López, 1992).

plo, las 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 estos, incluyendo el reforzamiento, o la creación, en algunos países, de la legislación de su financiamiento. La ley debe asegurar el financiamiento adecuado no sólo de las campañas políticas, sino también de la organización de los partidos y sus funciones de educación cívica. Deberían incluirse también mecanismos de supervisión y control de estos recursos. Un aspecto crucial de la legislación debería ser la regulación del financiamiento privado, nacional e internacional, de los partidos, 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 con poder económico influyen de forma significativa 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 centroamericanos, y supondría un importante contrapeso para la influencia de los grupos con poder económico local. En este sentido, se recomienda hacer los estudios técnicos pertinentes para hacer viable esta 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.

5.2. 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 lo 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 a estos propósitos.

- (a) Convertir el Parlamento Centroamericano en un espacio de interlocución y de incidencia efectiva de los partidos políticos, en la integración regional. Para ello, es necesario que dicha institución incluya la integración económica como uno de los aspectos centrales de su agenda de trabajo. Solo así los partidos políticos, a través de sus representantes en el Parlamento, podrán influir, de manera constructiva, en el proceso de integración regional y, por lo tanto, convertirse en un contrapeso del poder empresarial. En este sentido, se recomienda crear mecanismos de apoyo técnico para los partidos políticos y los diputados del Parlamento, sobre los temas relacionados con la integración económica, y crear y fortalecer espacios institucionales de participación social en el mismo Parlamento, para permitir un diálogo permanente entre los diputados y la sociedad civil. Asimismo, se requiere fortalecer la coordinación y la 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 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 que 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 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 brindadas por el proceso de integración. El establecimiento de un sistema centroamericano de información sobre las oportunidades de negocios en la región, podría ser una medida muy positiva en este campo.
- (e) Armonizar la legislación económica en los países centroamericanos, en especial, la relacionada con los incentivos para la inversión extranjera y la política financiera y fiscal. Esta tarea es fundamental no solo para fortalecer y ordenar el proceso de integración, sino también para fortalecer al Estado en su papel regulador y supervisor.
- (f) Facilitar y uniformar los sistemas de registro y los procedimientos burocráticos de la región —registros de la 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 cuanto a los principales servicios

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

5.3. Propuestas para una agenda de investigación

El análisis muestra con claridad el enorme déficit de conocimiento que existe sobre la nueva integración centroamericana y sus implicaciones para la democracia y el desarrollo regional. 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 las 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 dentro de los grupos con 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, en particular de la integración laboral y 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 Centroamérica y en los procesos de integración real e institucional.
- (i) El desarrollo conceptual y metodológico de la 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.

Anexo

A-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 Saíñz (Costa Rica)
 José Pivaral (Guatemala)
 Iván Quintero (Panamá)
 Ricardo Quiñónez (El Salvador)
 Ángel Saldomando (Nicaragua)
 Alejandro Serrano (Nicaragua)
 Mauricio Choussy (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)

A-2. Participantes en el taller de validación del estudio (12 de septiembre de 2005)

Nieves Álvarez
 Alejandro Aráuz
 Daniel Camacho
 Sandra Cartín
 Stephen Heieck
 Ayax Irias
 Nehemías López
 Jaime Miranda
 Jaime Ordóñez
 Jeffrey Orozco

Angélika Rettberg
 Herman Rosa-Chávez
 Alexander Segovia
 Rachel Sieder
 Luis Guillermo Solís
 Edelberto Torres-Rivas
 Ricardo Sol
 Ulrich Storck
 Marco V. Zamora

A-3. Algunas empresas de los grupos económicos centroamericanos (se incluyen empresas en las cuales los grupos tienen acciones)

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 Cuscatlán, S. A. de C.V.
Leasing Cuscatlán, S. A. de C.V.

A-3. Algunas empresas de los grupos económicos centroamericanos (se incluyen empresas en las cuales los grupos tienen acciones) (Continuación)

Tarjeta de Oro, S. A. de C.V.	Multiplaza del Este, Costa Rica
Valor Cuscatlán, S. A. de C.V.	Multiplaza Merliot, El Salvador
<i>Grupo Taca</i>	Multiplaza Pacific, Panamá
Aerolínea Sansa Costa Rica (aerolínea)	Industrias Metálicas, S. A. de C.V. (Imsa)
Aeroperlas, de Panamá (aerolínea)	Solaire, S. A. de C.V.
Aviateca de Guatemala (aerolínea)	Impactos Creativos
Costeña, de Nicaragua (aerolínea)	<i>Grupo Quiroz</i>
Destilería Salvadoreña S. A. (Destisalva)	Americar (Honduras)
Grupo Taca's Aeroman Performs ⁶⁶	Autocam (El Salvador)
Hotel Confort Inn Comalapa El Salvador	Autostop (El Salvador)
Freedom Air (Australia)	Auto Uno (El Salvador)
Inter de Guatemala (aerolínea)	Centro Automotriz Santa Elena
Isleña de Honduras (aerolínea)	Credi Q (todos los países)
Lacsa de Costa Rica (aerolínea)	Compañía Mercantil Grupo Q (Costa Rica)
Nica de Nicaragua (aerolínea)	Grupo Q Canella (Guatemala)
Taca Honduras (aerolínea)	Intermotors (El Salvador)
Taca Perú (aerolínea)	Lachner & Saenz Grupo Q (Costa Rica)
<i>Grupo Poma</i>	Manufacturas del Río S. A. de C.V.
Grupo Didea	Nissan Motors (El Salvador)
Autofácil de El Salvador	Nissan Nicaragua
Autoexcel, Honduras	Quality Grains
Grupo Central Motriz, Guatemala	Renault El Salvador
Grupo Lacayo Motors, Nicaragua	Renault Honduras
Mmc, Panamá	Salvaparts (El Salvador)
Grupo Real	Saquirol (El Salvador)
Hotel Camino Real San Salvador	Servi Q Talleres El Salvador
Hotel Camino Real Escazu	Servi Q Talleres Honduras
Hotel Camino Real San Pedro Sula	Supermotores (El Salvador)
Hotel Camino Real Tegucigalpa	Tecnimotors (El Salvador)
Centro Corporativo Plaza Roble, Costa Rica	<i>Grupo Simán</i>
Centro Comercial El Paseo, El Salvador	Almacenes Simán S. A. de C.V. (El Salvador,
Choice Hotels Internacional,	Guatemala, Nicaragua)
República Dominicana	Costa Rica Natural (Costa Rica)
Hotel Confort Inn, San Salvador	Constructora Simán (El Salvador)
Hotel Miami Airport West	Curacao Music Shop (El Salvador)
Hotel Intercontinental, Guatemala	Curacao (El Salvador, Guatemala, Nicaragua)
Hotel Mesón del Angel, Puebla	Galerías Escalón (El Salvador)
Quality Hotel Real, Aeropuerto El Salvador	Grupo Fratel (El Salvador)
Residencial La Cima IV, San Salvador	Inversiones Financieras Bancosal
Residencial Las Jacarandas	Almacenadora Salvadoreña
Grupo Roble	Banco Salvadoreño
Metrocentro, Managua	Compañía Internacional de Seguros
Metrocentro, San Salvador	Factoraje Salvadoreño
Metrocentro Villanueva, Guatemala	Salvadoreña de Valores
Multiplaza Escazú, Costa Rica	Intradeco (Miami, EE.UU.)

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

A-3. Algunas empresas de los grupos económicos centroamericanos (se incluyen empresas en las cuales los grupos tienen acciones) (Continuación)

La Gran Vía (El Salvador)	Prisma Hogar (El Salvador)
Loco Luis (El Salvador, Guatemala, Nicaragua)	Radio Shack (Nicaragua, Guatemala, El Salvador)
Servitotal (El Salvador, Nicaragua)	Tropigas (El Salvador, Guatemala, Nicaragua)
Parfumerie (El Salvador, Guatemala)	Unicomer (Nicaragua, Guatemala)
Prisma Moda (El Salvador)	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
Cervecería Rio
Bon Appetit
Pepsi (Belice)

Grupo Castillo

Alimentos Maravilla S. A.
Banco G&T Continental
Cervecería Centroamericana
Plaza Turística La Concordia (Petén, 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,
República 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 membresía)
Despensa Familiar (supermercado)
Desarrolladora Comercial Internacional
(Desarrolladora Comercial Internacional, S. A.
(Dci)
Hiper-Paiz (supermercado)
La Despensa de Don Juan (supermercados)
Maxi Bodega.
Super Gas (gasolinera)
Supertiendas Paiz (supermercado)
Supersencillo (servicios financieros)

Grupo El Progreso (Familia Novela)

Cementos El Progreso
AGREGUA
Sacos Multipliegos y Cartones (SAMCARSA)
Sacos del Atlántico, S. A.

HONDURAS

Grupo Carrión

Grupo Carrión (almacén) (El Salvador, Honduras, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua)
Outlet Carrión (Nicaragua)

A-3. Algunas empresas de los grupos económicos centroamericanos (se incluyen empresas en las cuales los grupos tienen acciones) (Continuación)

NICARAGUA

Grupo Fogel

Fogelsa (Nicaragua)
Fogel Usa (Distribuidor en EE.UU.)
Refrigeradores de Guatemala (Refrigua)
Refrigeradores y Congeladores (Refco, Guatemala)
Procesados Industriales (Aprisa) en donde se fabrican las parillas de sus aparatos (Guatemala)

Grupo Lafise

Almacenadora Lafise
Almacén General de Depósito
Almacén de Depósito Aduanero
Arrendamiento (Costa Rica, Nicaragua)
Agropecuaria Lafise (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica)
Bancentro Nicaragua
Banco Lafise (Costa Rica, Honduras)
Casas de Cambio (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Miami, Estados Unidos)
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 (página 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)

A-3. Algunas empresas de los grupos económicos centroamericanos (se incluyen empresas en las cuales los grupos tienen acciones) (Continuación)

Felipe Motta Tienda de Vinos	Leasing Empresarial (adquisición de bienes y muebles, vehículos, entre otros)
Aseguradora Assa Compañía de Seguros S. A.	Profuturo, Administradora de Fondos de Pensiones y Cesantía, S. A.
Casa de Oster (electrodomésticos)	Grupo Copa (Compañía Panameña de Aviación)
Grupo Continental	Motta Internacional Zona Libre de Colón (Tiendas Libres de Impuestos)
Bantal Brokers (servicios bursátiles)	Telecarrier Inc. (telecomunicaciones)
Banco Alemán Platina	
Banco Continental	
Centro de Préstamos	

Fuente: elaboración propia con información de prensa y de los grupos económicos.

A-4. Las cien empresas multinacionales de peso en Centroamérica

Empresa	País de origen	Actividad	No. de países donde está presente	No. de empleados	Ventas en 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
American Airlines	EE.UU.	Aerolínea más 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 para 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
Banco Bilbao Vizcaya	España	Productos financieros	España, Panamá y otros países latinos	n.r.	420,000
BBDO	EE.UU.	Red No. 1 en el mundo	76	18,000	n.r.
BMW	Alemania	Fabrica vehículos de lujo	150	n.r.	57,392
Bridgestone Firestone	Japón	Productora de llantas y productos de hule	13	1,000 solo en Costa Rica	21,000
British Tobacco Co.	Inglaterra	Segunda tabacalera más 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 Briceño 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
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

A-4. Las cien empresas multinacionales de peso en Centroamérica (Cont.)

Empresa	País de origen	Actividad	No. de países donde está presente	No. de empleados	Ventas en 2004 en millones US\$
Computer Associates	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.	2.ª aerolínea más grande del mundo	88	n.r.	15,000
DHL	Alemania	Líder mundial en mensajería, carga aérea y 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 más grande del mundo	Diversos países	1,800	222 (en honorarios)
Ericsson	Suecia	Telefonía	140	n.r.	42,911
FEDEC	EE.UU.	Cía. de transporte expreso más grande del mundo	220	136,000	24,700
General Electric	EE.UU.	Es la Cía. más 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	Inglaterra	Compañía farmacéutica	40	100,000+	37,200
Grupo Bavaria	Colombia	Produce y distribuye 60 marcas de bebidas	n.r.	n.r.	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	EE.UU.	Soluciones tecnológicas	178	150,000	81,000
Holcim	Suiza	Segunda mayor cementera del mundo	70	47,000	112,600
Hyundai	Corea del Sur	Fabricante de vehículos	n.r.	n.r.	66,912
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 más 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

A-4. Las cien empresas multinacionales de peso en Centroamérica (Cont.)

Empresa	País de origen	Actividad	No. de países donde está presente	No. de empleados	Ventas en 2004 en millones US\$
LG Electronics	Corea del Sur	Pionera y de las empresas más grandes del mundo en electrónica	72	55,000	14,080
Lucent Technologies	EE.UU.	Diseña y suministra los sistemas, servicios y <i>software</i> que impulsan las redes de comunicación de siguiente generación	n.r.	31,000	9,050
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 Internacional	EE.UU.	Reconocida cadena de 2,600 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.	Red de agencias de publicidad más grande y globalizada	137	n.r.	20,300
McDonalds	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 <i>software</i> más grande del mundo	50	50,000	36,800
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 automotores, 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 más grandes del mundo en venta de artículos para oficina	26	4,000+	14,000

A-4. Las cien empresas multinacionales de peso en Centroamérica (Cont.)

Empresa	País de origen	Actividad	No. de países donde está presente	No. de empleados	Ventas en 2004 en millones US\$
Oracle	EE.UU.	Compañía de <i>software</i> empresarial más grande del mundo	n.r.	40,000	9,400
Panbduit	EE.UU.	Líder mundial en diseño y fabricación de soluciones eléctricas y telecomunicaciones, en cableado estructurado y fibra óptica	140	3,000	500
Palmote	EE.UU.	Pionera en asistentes personales digitales o PDA	n.r.	n.r.	800 (estimado)
Panasonic	Japón	Líder mundial en investigación, desarrollo, fabricación y distribución de productos electrónicos de consumo	46	290,000	81,440
Payless ShoeSource	EE.UU.	Una de las cadenas más grandes de venta de calzado de EE.UU. y del hemisferio occidental	45	27,000	2,660
Pernod Ricard	Francia	Una de las tres compañías más 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
Phillip Morris	Suiza	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.	Dueña y operadora de 26 clubes de compras por membresía, al estilo estadounidense	12	n.r.	610,000
Pricewaterhouse	EE.UU.	Firma de prestación de servicios más grande del mundo.	139	130,000	16,000
Procter and Gamble	EE.UU.	Líder mundial en producción y comercialización de productos de consumo masivo, en varias áreas	86	110,000	51,400
Radisson Hotels and Resorts	EE.UU.	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 telecomunicaciones, etc.	46	123,000	55,200
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 higiene	40	50,000	15,000

A-4. Las cien empresas multinacionales de peso en Centroamérica (Cont.)

Empresa	País de origen	Actividad	No. de países donde está presente	No. de empleados	Ventas en 2004 en millones US\$
Scotiabank	Canadá	Tercer banco de Canadá y el de mayor expansión	50	n.r.	279
Siemens	Alemania	Fabrica y vende bienes de inversión electrónica	140	430,000	97,000
Sony Corporation	Japón	Fabrica productos de audio, vídeo, juegos, comunicaciones y tecnología de la información	n.r.	n.r.	6,000
Starburcks	EE.UU.	La mayor cadena de cafeterías del mundo	60	n.r.	5,300
Telefónica	España	Líder en telecomunicaciones del mundo	n.r.	148,000	15,139
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	27.ª industria de electrónicos del mundo	140	162,174	54,543
Total	Francia	4.ª compañía de petróleo y gas más grande	130	130,000	160,000
Toyota	Japón	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.y Holan.	Fabrica y distribuye productos de consumo masivo para cuidado personal, del hogar, alimentos y soluciones de alimentos	n.r.	n.r.	51,543
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	2ª compañía aérea más grande del mundo	124	n.r.	16,391
Visa	EE.UU.	Sistema de pago líder en tarjetas de crédito, débito y prepago	n.r.	n.r.	3,400
Wendy's	EE.UU.	Una de las mayores operadoras de restaurantes y franquicias	n.r.	n.r.	3,600
Xerox	EE.UU.	Compañía de tecnología y servicios para 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, 133, junio, 2005, 11 aniversario, pp. 44-92.

A-5. Propietarios de medios de comunicación (Mediados de 2003)

Medio de comunicación	Propietarios
COSTA RICA	
<i>Grupo Multimedia</i>	
Radio América	William Gómez
Diario Extra	William Gómez
La Prensa Libre	William Gómez
TV 42	William Gómez
<i>Radios</i>	
Grupo Columbia (4 estaciones)	Rolando Alfaro
Grupo Monumental (5 estaciones)	Calixto Chávez
Grupo Radiofónica T.B.C. (5 estaciones)	Alex Tena y Briceño Tena
Empresa Sotela-Tena-Sotela (1 estación)	Alex Tena e Iliana Tena
Grupo Latino de Radio (3 estaciones)	Grupo Nación
<i>Televisión</i>	
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
<i>Diarios</i>	
La Nación	Grupo de accionistas encabezado por Jaime Solera Bennett, Manuel Jiménez de la Guardia, Francisco Mendiola Bengoechea y Fernando Madrigal Antillón
Al Día	Grupo de accionistas encabezado por Jaime Solera Bennett, Manuel Jiménez de la Guardia, Francisco Mendiola Bengoechea y Fernando Madrigal Antillón
El Financiero	Grupo de accionistas encabezado por Jaime Solera Bennett, Manuel Jiménez de la Guardia, Francisco Mendiola Bengoechea y Fernando Madrigal Antillón
Revista La Nación	Grupo de accionistas encabezado por Jaime Solera Bennett, Manuel Jiménez de la Guardia, Francisco Mendiola Bengoechea y Fernando Madrigal Antillón
Grupo Latino de Radio	Grupo de accionistas encabezado por Jaime Solera Bennett, Manuel Jiménez de la Guardia, Francisco Mendiola Bengoechea y Fernando Madrigal Antillón
EL SALVADOR	
<i>Diarios</i>	
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 del Diario Latino

A-5. Propietarios de medios de comunicación (Mediados de 2003) (Continuación)

Medio de comunicación	Propietarios
Televisión	
TCS (2, 4 y 6)	Boris Esersky
Canal 12	TV Azteca, Briceño, Zedán
Canal 33	Guillermo de León
Canales 21, 19 y 15	Antonio Safie
Canal 8	Estatad, en concesión con fundación AGAPE
Canal 10	Estatad
Radios	
Grupo Radio Corporación FM (6 frecuencias)	José Luis Saca
Grupo Samix (9 frecuencias)	Antonio Saca
Grupo Radio Estéreo (5 frecuencias)	Francisco Monterrosa
Corporación KL (3 frecuencias)	Francisco Flores
Grupo Megavisión (6 frecuencias)	Antonio Safie
GUATEMALA	
Radio	
Grupo Radial el Tajín	Ángel Gonzáles
Grupo Alius	Familia Liu
Grupo Emisoras Unidas	Familia Archilla
Grupo Radio Iceñote Nacional	Familia Alcázar
Grupo Radio Rubros	Familia Bocaletti
Televisión	
Canal 3	Ángel Gonzáles
Canal 7	Ángel Gonzáles
Canal 11	Ángel Gonzáles
Canal 13	Ángel Gonzáles
Guatevisión	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, Álvaro Castillo, Ramón Campollo, Carlos Paíz, Juan Luis Bosch
Al Día	Grupo Nación, Álvaro Castillo, Ramón Campollo, Carlos Paíz, Juan Luis Bosch
El Periódico	José Rubén Zamora
La Hora	Familia Marroquín
TV cable	
Comtech	Telefónica de Guatemala
Convergence	Briceño Ante Communication Inc. Florida
Maya Cable	Telgua
Cablevisión	Familia Bolaños
Intercentro	26 empresas asociadas

A-5. Propietarios de medios de comunicación (Mediados de 2003) (Continuación)

Medio de comunicación	Propietarios
HONDURAS	
<i>Diarios</i>	
La Prensa	Jorge Canahuati
Tiempo	Jaime Rosenthal
La Tribuna	Carlos Flores Facussé
El Heraldo	Jorge Canahuati
<i>Radios</i>	
Grupo de Emisoras Unidas S. A.	Miguel Briceño, Rafael Ferrari
Grupo Audio Video S. A.	Miguel Andonie Fernández
Grupo Radio Industrias de Honduras S. A.	Víctor Bendek
<i>Televisión</i>	
Corporación Televisión S. A.	
- Canal 3	Rafael Ferrari, Manuel Briceño, Miguel Andonie Fernández
- Canal 5	Rafael Ferrari, Miguel Andonie Fernández
- Canal 7 y 4	Rafael Ferrari, Manuel Briceño, Miguel Andonie Fernández
Canal 9	Ice y Blanca Sikafy
Canal 11	Jaime Rosenthal Oliva
Canal 13	Víctor Bendek
Canal 36	Esdras Amado López
Canal 45	Ubaldo García
Canal 48	Iglesia católica
Canal 57	Iglesia evangélica
Canal 63	Ivis y Lilly López
Canal 66	Alejandro Villatoro
<i>Televisión por cable</i>	
Cable Color	César Rosenthal
Multivisión	Gustavo Lara
TV Cable Honduras	Saúl Varela
Astro Cable S. A.	Alberto Medina
Cable de Sula	
Maya Cable	
NICARAGUA	
<i>Televisión</i>	
Canal 2	Octavio Sacasa y Familia, Televisión de Nicaragua S. A.
Canal 4	Ángel González y FSLN, Nueva Imagen S. A.
Canal 10	Ángel González radio y televisión Nicaragüense S. A., RETANSA
Canal 8	Carlos Iceño y familia, Telenica 8
Canal 12	Mario Valle Peters y familia, Nicavisión S. A.
<i>Radios</i>	
	Grupo Familia Sacasa (3 frecuencias)
	Ángel González (4 frecuencias)
	Mariano Valle Peters (3 frecuencias)
	Grupo Carlos Iceño (1 frecuencia)

A-5. Propietarios de medios de comunicación (Mediados de 2003) (Continuación)

Medio de comunicación	Propietarios
Diarios	
Grupo Editorial la Prensa S. A.	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 más del 1%
El Panamá América	Rosario Arias, entre 7 principales accionistas
Crítica	
Día a Día	
Mi Diario	1200 accionistas. Ninguno más del 1%
El Siglo	Ebrahim Asvat
La Estrella de Panamá	Augusto García, Raúl Tapia y Simón Bolívar
Televisión	
Medcom	Nicolás González 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 católica
Radio Mía	José Luis Gill
Radio Económica	
Radio Metrópoli	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, 46.

A-6. Sistemas de financiamiento político en Centroamérica y Panamá, 2002

Instrumento	Regulación de fuentes de financiamiento				Regulación de gastos electorales		Reglas de transparencia financiera			Régimen sancionatorio				
	Control fuentes privadas		Subsidios estatales directos		Topes de gasto de campaña		Reglas de transparencia financiera							
	Nac.	Extranj.	Receptor	Entrega	Barrera	Criterio de distrib.	Monto	Subsidios estatales indirectos	Topes de gasto de campaña		Contribub.	Gastos	Auditoría	
PAIS	Sin límite	Sin límite	Partidos	Tramos anuales	4% de los votos.	Por voto	Definido por ley: 2 Quetz por voto.	-Exoneración fiscal para donaciones políticas.	No	No hay límite.	No hay reportes.	No hay reportes.	No hay subsidios estatales.	No hay
							Total (1999): US\$0.5 m (0.003% PIB 2000) @ vot/año: US\$0.02	-Espacios en TV y radio estatal. -Franquicias postales, telefónicas y telegráficas.						
GUA	Sin límite	Sin límite	Partidos	Electoral. Anticipo: 75% del total	No hay barreras.	Por voto.	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
SAL	Sin límite	Sin límite	Partidos	Electoral. Anticipo: 60% del total.	No hay barreras.	Por voto.	Definido por ley: 17 Lemp. Total (2001): US\$2.4 m (0.04% PIB 2000) @ vot/año: 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 25,000 Lemp. por emitir propaganda fuera del periodo autorizado por la ley, doble en caso de reincidir, e inhabilitación del candidato si la infracción persiste.
HON	Se prohíben contribuciones anónimas, de concesionarios del Estado y de instituciones estatales.	Prohíbidas	Partidos	Electoral. Anticipo: 60% del total.	No hay barreras.	Por voto.	Definido por ley: 17 Lemp. Total (2001): US\$2.4 m (0.04% PIB 2000) @ vot/año: 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 25,000 Lemp. por emitir propaganda fuera del periodo autorizado por la ley, doble en caso de reincidir, e inhabilitación del candidato si la infracción persiste.

A-6. Sistemas de financiamiento político en Centroamérica y Panamá, 2002 (Continuación)

Instrumento	Regulación de fuentes de financiamiento			Regulación de gastos electorales		Reglas de transparencia financiera		Régimen sancionatorio						
	Control fuentes privadas	Subsidios estatales directos	Subsidios estatales indirectos	Topes de gasto	Límite de duración de campaña	Contribub.	Gastos		Auditoría					
País	Nac. Extranj.	Receptor	Barrera	Entrega	Criterio de distrib.	Monto								
	-Se prohíben contribuciones anónimas, se prohíben las de instituciones estatales o mixtas.	-Sin límite. -Únicamente se prohíben las de instituciones estatales o mixtas (excepto) para investigación y educación partidaria).	-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.	Exoneración fiscal para donaciones políticas.	No	75 días para elección nacional, 42 para municipal, 21 días en caso de 2.ª ronda.	No hay reportes.	Receptores del subsidio deben justificar sus gastos electorales ante CGR, Min. de Hacienda y autoridad electoral.	En la práctica no hay auditorías.	-Donaciones ilegales; multa del doble del valor de la donación. -Donaciones ilegales; multa del doble del valor de la donación.
NIC						Total (2000-01): US\$10.6 m (0.44% PIB 2000) @ vot/año: US\$1.2								-Donaciones ilegales acarrean multa del doble del valor de la donación. -Candidatos que violen reglas de financiamiento serán inhabilitados para ejercer cargos públicos. Si han sido electos, deberán renunciar al cargo.

A-6. Sistemas de financiamiento político en Centroamérica y Panamá, 2002 (Continuación)

Instrumento	Regulación de fuentes de financiamiento			Regulación de gastos estatales indirectos	Regulación de gastos estatales directos	Regulación de gastos estatales indirectos		Regulación de gastos estatales directos		Reglas de transparencia financiera		Régimen sancionatorio		
	Control fuentes privadas	Subsidios estatales directos	Subsidios estatales indirectos			Topes de duración de campaña	Limites de duración de campaña	Contribub.	Gastos	Auditoría				
País	Nac.	Extranj.	Receptor	Barrera	Criterio de distrito	Monto	Subsidios estatales indirectos	Topes de duración de campaña	Limites de duración de campaña	Contribub.	Gastos	Auditoría	Régimen sancionatorio	
CRC	-Se prohíben contribuciones anónimas.	-Prohibidas para inversión y educación.	-Partidos	-Reembolso electoral.	-4% de los votos o 1 escaño.	-Proporc. a los votos.	-Definido 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 solo paga gastos en la campaña oficial (3 meses y medio), pero no se impide la publicidad electoral fuera de ese período.	-Reportes trimestrales a autoridad electoral	-Receptores del subsidio deben justificar sus gastos electorales ante CGR.	-Solo 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.	-No hay barreras para adelanto.	-Adelanto por partes iguales.	-Por ley: 1% ingreso corriente Gobierno Total 1999: US\$15.3 m (0.16% PIB 2000) @ vot/año: US\$1.8	-Exoneración fiscal para donaciones.	-No	-No hay límite	-No hay reportes.	-Receptores del subsidio deben justificar sus gastos electorales ante la autoridad electoral.	-Solo sobre subsidios estatales	-Utilización consistente de dinero proveniente del narcotráfico en el financiamiento de campañas acarrea sanción de prisión

Fuente: Casas, Zamora (2002).

Referencias bibliográficas

- 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". *Estudios Centroamericanos* 612 (ECA), El Salvador: UCA.
- 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.
- 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, Victor (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 Celso Garrido N. (Coord.), *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, pp. 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*, 12, Año 7, julio. México, D. F.: FLACSO.
- 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*, 8, Segunda Época, pp. 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*, 3, Año VI, mayo-junio. El Salvador: UCA.
- 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*, noviembre, Guatemala: FLACSO.
- Montoya, Aquiles (1999). "La concentración de la actividad económica en El Salvador". *Estudios Centroamericanos (ECA)* 607-608, mayo-junio. El Salvador: UCA.
- Morales, Armando; y Schipke, Alfred (2005). "Regional Integration and Financial System Sigues". En Markus Rodlauer y Alfred Schipke (Ed.), "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*, 52, Año 17, diciembre. Buenos Aires: CEMLA.
- Paniagua Serrano, Carlos Rodolfo (2002). "El bloque empresarial hegemónico salvadoreño". *Estudios Centroamericanos (ECA)*, 645-646, julio-agosto (número monográfico). El Salvador: UCA.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (Coord.). "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*. Ponencia 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; y Schipke, Alfred (Ed.) (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. Mayo, Guatemala.
- 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*, 2, Vol. I, 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, mayo. Documento síntesis.
- Sorto, Francisco; y Segovia, Alexander (1992). "La reforma financiera de ARENA: ¿hacia donde se dirige la privatización de la banca?". *Política Económica*, 12, Vol. 1, abril-mayo, San Salvador: CENITEC.
- Spalding, Rose J. (1994). "Capitalists and Revolution". *Working Paper Series*, 202, March. The Helen Kellogg Institute For International Studies.
- 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*, 1075, Año 24, 26 de noviembre (número monográfico). El Salvador: UCA.
- Varios (2001). "Los empresarios toman el control de ARENA". *Proceso*, 970, Año 22, 3 de octubre. El Salvador: UCA.
- Vilas, M. Carlos (1992). "Después de la revolución: democratización y cambio social en Centroamérica". *Revista Mexicana de Sociología*, 3/92, UNAM, México, pp. 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*, 18, octubre. Caracas: CLAD.
- Viguera, Aníbal (1998). "Estado, empresarios y reformas económicas: en busca de una respuesta analítica integradora". *Perfiles Latinoamericanos*, 12, Año 7, julio. México, D.F.: FLACSO.
- 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.