

RES

Revista Española de Sociología

MONOGRÁFICO / SPECIAL ISSUE

Élites en América Latina: una introducción / *Elites in Latin America: an introduction*

Julián Cárdenas

La reproducción fallida de las élites. Inestabilidad y transformaciones de las élites empresariales argentinas entre 1976 y 2015 / *The failed reproduction of elites. Instability and transformations of Argentinian business elites from 1976-2015*

Ana Castellani; Mariana Heredia

El vínculo entre las élites empresariales mexicanas y los expertos: expandiendo las fronteras del mercado / *Links between Mexican business elites and experts: expanding the market borders*

Matilde Luna

Business Power in post-authoritarian Chile: explaining regulatory continuity in the pension system, 1990-1994 / *Poder empresarial en el Chile posautoritario: explicando la continuidad regulatoria en el sistema de pensiones, 1990-1994*

Ignacio Schiappacasse

Mapeando a la élite en las universidades chilenas. Un análisis cuantitativo- multidimensional / *Mapping the elite in Chilean universities: a quantitative- multidimensional analysis*

Cristóbal Villalobos; María Luísa Quaresma; Gonzalo Franetovic

Prácticas de distinción, justificación y reproducción de la élite: evidencia de los ámbitos financiero y tributario en Chile / *Elite practices of distinction, justification and reproduction: evidence from financial and tax fields in Chile*

Jorge Atria; Javier Hernández

Educados en el privilegio: trayectorias educativas y reproducción de las élites en Perú / *Educated in privilege: educational trajectories and social reproduction in Peruvian elites*

Mauricio Rentería; Alvaro Grompone Velásquez; Luciana Reátegui Amat y León

Las élites corporativas de México (2000-2015): dinámicas del capitalismo familiar / *Corporate elites in Mexico (2000-2015): the dynamics of family capitalism*

Julia Chardavoine

Élite parlamentaria e instituciones informales en Chile. Nepotismo y clientelismo como formas de sustento del poder / *Parliamentary elite and informal institutions in Chile. Nepotism and clientelism at the basis of political power*

Emmanuelle Barozet; Vicente Espinoza; Valentina Ulloa

Élites parlamentarias de América Latina: ¿Cómo ha evolucionado el perfil de la representación? / *Parliamentary elites of Latin America: how has the profile of representation evolved?*

Mélany Barragán; Asbel Bohigues; Cristina Rivas

Evolución de las percepciones de las élites políticas en democracias frágiles: los casos de El Salvador, Guatemala y Nicaragua / *Evolution of the perceptions of political elites in fragile democracies: the cases of El Salvador, Guatemala and Nicaragua*

Salvador Martí i Puig

Los empresarios en la política en Uruguay en tiempos de cambio: reconversión y renovación de las élites políticas (2000-2015) / *Businesspeople in politics in Uruguay in a epoch of change: circulation and renewal of political elites (2000-2015)*

Miguel Serna; Eduardo Bottinelli

ENTREVISTAS / INTERVIEWS SECTION

A closer look at the sociological perspective of Alejandro Portes / *Una mirada más cercana a la perspectiva sociológica de Alejandro Portes*

Alejandro Portes; Interview by Manuel Fernández-Esquinas

DEBATE / CONTROVERSY

Presentación del debate: Impactos sociales de la COVID-19: un nuevo reto para la sociología / *Introduction to the controversy: Social impacts of the COVID-19: a new challenge for sociology*

Miguel Ángel García Calavia; Julián Cárdenas; Roberto L. Barbeito Iglesias

La COVID-19: la gran oportunidad para pensar y crear sociedades futuras mejores / *The COVID-19: the great opportunity to think and create better future societies*

José Antonio Rodríguez Díaz

Democracias en cuarentena: respuestas políticas a la COVID-19 y el futuro de la democracia / *Quarantined democracies: policy responses to the COVID-19 and the future of democracy*

Roberto L. Barbeito Iglesias; Ángel H. Iglesias Alonso

Élites empresariales y desigualdad en tiempos de pandemia en América Latina / *Business elites and inequality in times of pandemic in Latin America*

Julián Cárdenas; Francisco Robles-Rivera; Diego Martínez-Vallejo

La COVID-19 evidencia problemas de la realidad social del trabajo / *The COVID-19 shows problems of the social reality of work*

Miguel Ángel García Calavia

Cuidados y crisis del coronavirus: el trabajo invisible que sostiene la vida / *Care work and the coronavirus crisis: the invisible labour that sustains life*

Paloma Moré

¿Importa la cultura durante una pandemia? Una aproximación a la crisis española de la COVID-19 / *Does culture matter during a pandemic? An approach to the Spanish crisis of the COVID-19*

Fernando Bruna; Matilde Massó; Isabel Neira

La COVID-19, pantallas y reflexividad social. Cómo el brote de un patógeno está afectando nuestra cotidianidad / *The COVID-19 and social reflexivity. How the outbreak of a pathogen is affecting our everyday life*

Rubén Díez García; Simone Belli; Israel V. Márquez

Lecciones aprendidas de la crisis del coronavirus: preparación y resiliencia social / *Lessons learned from the coronavirus crisis: preparation and social resilience*

Christian Oltra; Àlex Boso

RESEÑAS DE LIBROS E INFORMES / BOOKS AND REPORTS REVIEW



FES

Federación Española de Sociología

<http://www.fes-sociologia.com/>



Revista Española de Sociología

RES

Volumen 29 Número 3, Septiembre 2020



FES

Federación Española de Sociología



Marcial
Pons

Correspondencia / Send Correspondence to:

Federación Española de Sociología
Montalbán, 8
28014 Madrid
Email: res@fes-sociologia.com

Indexación / Abstracting and indexing services:

Claritative Analytics/Emerging Sources Citation Index (ESCI); Scopus-SJR; IN-RECS; Sociological Abstracts; EBSCO; Dialnet; ISOC-CSIC; International Bibliography of the Social Sciences; Fuente Académica Premier; Social Services Abstracts; Worldwide Political Science Abstracts; LATINDEX (Catálogo); CIRC (GRUPO B); CARHUS2014 (C); RESH; ARCE-FECYT

© Federación Española de Sociología, 2020.

Las opiniones vertidas en los artículos y otros trabajos publicados en la RES son de exclusiva responsabilidad de sus autores, así como la credibilidad y autenticidad de sus trabajos. Se ruega a los autores que especifiquen los posibles conflictos de intereses y adopten un comportamiento ético en su proceder. La RES declina cualquier responsabilidad sobre posibles conflictos derivados de la autoría de los trabajos que se publican en la misma. Los autores pueden encontrar información detallada sobre las normas de publicación en las páginas finales de cada número y accediendo a la página web de la revista.

The statements and opinions expressed in the articles published by the Revista Española de Sociología are the sole responsibility of the author(s), as are their credibility and authenticity. Authors are requested to inform us of any possible conflicts of interest and to adopt ethical behaviour. RES accepts no liability for possible conflicts or problems resulting from articles published in the journal. Authors can find detailed information about our publication guidelines in the final pages of this issue and on the journal's webpage.

Suscripción / Subscription:

Federación Española de Sociología
Montalbán, 8
28014 Madrid
Email: res@fes-sociologia.com

Marcial Pons Librero
San Sotero, 6
28037 Madrid
Email: revistas@marcialpons.es

Suscripción anual en formato impreso (tres números al año, gastos de envío incluidos. Pago por transferencia bancaria a la Federación Española de Sociología)

- ☐ Suscripción anual individual (tres números/año): 90 euros
- ☐ Suscripción anual para instituciones (tres números/año): 150 euros

Número suelto: 25 euros (gastos de envío incluidos. Pago por transferencia bancaria a la Federación Española de Sociología)

Precios para envíos postales en España. En envíos al extranjero se cargará el coste extra del envío postal.

ISSN: 1578-2824

Depósito legal: M. 39.063-2001

Revista Española de Sociología

RES

Volumen 29 Número 3, Septiembre 2020

La **Revista Española de Sociología (RES)** es la revista oficial de la Federación Española de Sociología (FES). Es una publicación de la principal asociación científica de los profesionales de la sociología de España, independiente de los poderes públicos y al servicio de la comunidad sociológica.

La RES es una revista arbitrada que utiliza el sistema de revisión externa por expertos (*peer review*). La RES publica trabajos científicos originales e inéditos de carácter empírico o teórico y notas sobre investigaciones sociológicas o áreas afines. También publica secciones de debates, estados de la cuestión, secciones monográficas y contenidos de especial interés para la comunidad sociológica.

La revista se edita en formato impreso y electrónico. Desde 2016 publica tres números regulares al año y está abierta a la publicación de números especiales.

La RES aspira a alcanzar la mayor calidad posible en los trabajos que publique, aplicando para ello los procedimientos de evaluación universalista y anónima habituales en revistas científicas.

*The **Revista Española de Sociología (RES)** is the official journal of the Spanish Federation of Sociology (Federación Española de Sociología, FES). It is a publication written by the most important association of scholars and professionals in the sociological field. Independent from the public powers and it is aimed to serve the goals of the Spanish sociological community.*

*The **RES** is a peer review journal, it publishes original research work on the theory, practice and methods of sociology along with research notes about sociological issues as well as other related fields. The RES also has a section about controversies, state of the art articles together with monographic issues and other contents of special interest for the sociological community.*

The journal is available both in printed and an electronic formats, available at the web page <http://www.fes-web.org/res/>. Since 2016 it has published three issues per year and proposals for special issues are welcome.

Peer review is undertaken with a particular emphasis given to exceptional quality and current relevance.

Director / Editor-in-Chief:

Manuel Fernández Esquinas (CSIC) Presidente de la Federación Española de Sociología

Consejo Editorial / Editors:

Carlos Jesús Fernández Rodríguez (Universidad Autónoma de Madrid)

Josep Lobera Serrano (Universidad Autónoma de Madrid)

Matilde Massó Lago (Universidade da Coruña)

Julián Cárdenas (Universitat de València)

Celia Díaz Catalán (Universidad Complutense de Madrid)

Nazaret Abalde Bastero (Universidade da Coruña)

Consejo de Redacción / Editorial Board:

Cristóbal Torres Alberó (Universidad Autónoma de Madrid)

Constanza Tobío Soler (Universidad Carlos III de Madrid)

Emilio Lamo de Espinosa (Universidad Complutense de Madrid)

José Luis García (Universidad de Lisboa)

Julio Carabaña Morales (Universidad Complutense de Madrid)

Luis Garrido Medina (UNED)

Aaron Cicourel (University of California, Berkeley)

Agnes van Zanten (CNRS, Paris)

Alejandro Portes (Princeton University)

Fabrizio Bernardi (European University Institute, Florencia)

Michel Wieviorka (Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris)
Thierry Desrues (CSIC-IESA)

María Dolores Martín Lagos (Universidad de Granada)
Miguel Requena y Díez de Revenga (UNED)
Remo Fernández Carro (Universidad de Castilla-La Mancha)
Joan Miquel Verd (Universidad Autónoma de Barcelona)
Laura Oso Casas (Universidade da Coruña)
Amparo Serrano Pascual (Universidad Complutense de Madrid)
Jordi Garreta Bochaca (Universidad de Lleida)
Benjamín Tejerina Montaña (Universidad del País Vasco)
Luis Enrique Alonso Benito (Universidad Autónoma de Madrid)
Verónica de Miguel Luken (Universidad de Málaga)
Ana Arriba González de Durana (Universidad de Alcalá de Henares)
Antón Álvarez Sousa (Universidade da Coruña)
Celso Sánchez Capdequí (Universidad Pública de Navarra)
María del Mar Grieria (Universitat Autònoma de Barcelona)
Almudena Moreno Mínguez (Universidad de Valladolid)
Dulce Manzano Espinosa (Universidad Complutense de Madrid)
Ana María López Sala (CSIC-CCHS)
Cecilia Díaz Méndez (Universidad de Oviedo)
Joaquim Rius Uldemolins (Universidad de Valencia)

Consejo Asesor / Advisory Board:

Teresa González de la Fe (Universidad de La Laguna)
Capitolina Díaz Martínez (Universidad de Valencia)
Luciano Luigi Pellicani (Università Internazionale degli Studi Sociali, Roma)
Helena Béjar Merino (Universidad Complutense de Madrid)
Miguel Beltrán Villalba (Universidad Autónoma de Madrid)
Teresa Montagut Antoli (Universidad de Barcelona)
Antonio Ariño Villarroya (Universidad de Valencia)
Alexandro Bonano (Texas State University, USA)
Sergio Scheneider (Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Brasil)
Cornelia Flora (Iowa State University, USA)
Mike Rigby (London South Bank University)
Raúl Ruiz (Universidad de Alicante, Asociación Valenciana de Sociología)
Ángel Alonso Domínguez (Universidad de Oviedo, Asociación Asturiana de Sociología)
Antonio Trinidad Requena (Universidad de Granada, Asociación Andaluza de Sociología)
Fidel Molina (Universidad de Lleida, Asociación Catalana de Sociología)
Lola Frutos Balibrea (Universidad de Murcia, Asociación Murciana de Sociología y Ciencia Política)
Teodoro Hernández de Frutos (Universidad Pública de Navarra, Asociación Navarra de Sociología)
José Antonio Díaz Martínez (Universidad Complutense de Madrid, Asociación Madrileña de Sociología)
Jaime Minguijón Pablo (Universidad de Zaragoza, Asociación Aragonesa de Sociología)
Marcelo Sánchez-Oro Sánchez (Universidad de Extremadura, Asociación de Ciencias Sociales de Extremadura)
Octavio Uña Juárez (Universidad Rey Juan Carlos, Asociación Castellano-Manchega de Sociología)
Imanol Zubero Beaskoetxea (Universidad del País Vasco, Asociación Vasca de Sociología y Ciencia Política)
Félix Requena Santos (Universidad de Málaga, Presidente del CIS)
Xavier Bonal Sarró (Universidad de Barcelona, Asociación de Sociología de la Educación)
Rodolfo Gutiérrez Palacios (Universidad de Oviedo, Vicepresidente de la FES)
Lucila Finkel Morgenstern (Universidad Complutense de Madrid, Vicepresidenta de la FES)
Marius Domínguez i Amorós (Universidad de Barcelona, Vicepresidente de la FES)
Marian Ispizua Uribarri (Universidad del País Vasco, Vicepresidenta de la FES)
José Antonio Gómez Yáñez (Consultor, Universidad Carlos III, Secretario Ejecutivo de la FES)
Roberto Barbeito Iglesias (Universidad Rey Juan Carlos, Vocal de la FES)
Clara Guilló Girard (Consultora, Vocal de la FES)

Sumario / Contents

RES 29, Número 3, Septiembre 2020

Monográfico. Élite en América Latina / *Special issue. Elites in Latin America*

Coordinado por / *Guest editor*: Julián Cárdenas

Élite en América Latina: una introducción / <i>Elites in Latin America: an introduction</i> Julián Cárdenas.....	459-465
La reproducción fallida de las élites. Inestabilidad y transformaciones de las élites empresariales argentinas entre 1976 y 2015 / <i>The failed reproduction of elites. Instability and transformations of Argentinian business elites from 1976-2015</i> Ana Castellani; Mariana Heredia	467-486
El vínculo entre las élites empresariales mexicanas y los expertos: expandiendo las fronteras del mercado / <i>Links between Mexican business elites and experts: expanding the market borders</i> Matilde Luna	487-501
Business Power in post-authoritarian Chile: explaining regulatory continuity in the pension system, 1990-1994 / <i>Poder empresarial en el Chile posautoritario: explicando la continuidad regulatoria en el sistema de pensiones, 1990-1994</i> Ignacio Schiappacasse.....	503-521
Mapeando a la élite en las universidades chilenas. Un análisis cuantitativo- multidimensional / <i>Mapping the elite in Chilean universities: a quantitative- multidimensional analysis</i> Cristóbal Villalobos; María Luisa Quaresma; Gonzalo Franetovic	523-541
Prácticas de distinción, justificación y reproducción de la élite: evidencia de los ámbitos financiero y tributario en Chile / <i>Elite practices of distinction, justification and reproduction: evidence from financial and tax fields in Chile</i> Jorge Atria; Javier Hernández.....	543-559
Educados en el privilegio: trayectorias educativas y reproducción de las élites en Perú / <i>Educated in privilege: educational trajectories and social reproduction in Peruvian elites</i> Mauricio Rentería; Alvaro Grompone Velásquez; Luciana Reátegui Amat y León.....	561-578

Las élites corporativas de México (2000-2015): dinámicas del capitalismo familiar /

<i>Corporate elites in Mexico (2000-2015): the dynamics of family capitalism</i> Julia Chardavoine	579-593
Élite parlamentaria e instituciones informales en Chile. Nepotismo y clientelismo como formas de sustento del poder / <i>Parliamentary elite and informal institutions in Chile. Nepotism and clientelism at the basis of political power</i> Emmanuelle Barozet; Vicente Espinoza; Valentina Ulloa.....	595-611
Élites parlamentarias de América Latina: ¿Cómo ha evolucionado el perfil de la representación? / <i>Parliamentary elites of Latin America: how has the profile of representation evolved?</i> Mélany Barragán; Asbel Bohigues; Cristina Rivas.....	613-633
Evolución de las percepciones de las élites políticas en democracias frágiles: los casos de El Salvador, Guatemala y Nicaragua / <i>Evolution of the perceptions of political elites in fragile democracies: the cases of El Salvador, Guatemala and Nicaragua</i> Salvador Martí i Puig	635-653
Los empresarios en la política en Uruguay en tiempos de cambio: reconversión y renovación de las élites políticas (2000-2015) / <i>Businesspeople in politics in Uruguay in a epoch of change: circulation and renewal of political elites (2000-2015)</i> Miguel Serna; Eduardo Bottinelli.....	655-673
Entrevistas / Interviews Section:	
A closer look at the sociological perspective of Alejandro Portes / <i>Una mirada más cercana a la perspectiva sociológica de Alejandro Portes</i> Alejandro Portes; Interview by Manuel Fernández-Esquinas	677-686
Debate / Controversy:	
Impactos sociales de la COVID-19: un nuevo reto para la sociología / <i>Social impacts of the COVID-19: a new challenge for sociology</i> Coordinado por / <i>Guest editors:</i> Miguel Ángel García Calavia; Julián Cárdenas y Roberto L. Barbeito Iglesias	
Presentación del debate: Impactos sociales de la COVID-19: un nuevo reto para la sociología / <i>Introduction to the controversy: Social impacts of the COVID-19: a new challenge for sociology</i> Miguel Ángel García Calavia; Julián Cárdenas; Roberto L. Barbeito Iglesias	689-691
La COVID-19: la gran oportunidad para pensar y crear sociedades futuras mejores / <i>The COVID-19: the great opportunity to think and create better future societies</i> José Antonio Rodríguez Díaz	693-702
Democracias en cuarentena: respuestas políticas a la COVID-19 y el futuro	

de la democracia / <i>Quarantined democracies: policy responses to the COVID-19 and the future of democracy</i>	
Roberto L. Barbeito Iglesias; Ángel H. Iglesias Alonso	703-714
Élites empresariales y desigualdad en tiempos de pandemia en América Latina / <i>Business elites and inequality in times of pandemic in Latin America</i>	
Julián Cárdenas; Francisco Robles-Rivera; Diego Martínez-Vallejo	715-726
La COVID-19 evidencia problemas de la realidad social del trabajo / <i>The COVID-19 shows problems of the social reality of work</i>	
Miguel Ángel García Calavia	727-736
Cuidados y crisis del coronavirus: el trabajo invisible que sostiene la vida / <i>Care work and the coronavirus crisis: the invisible labour that sustains life</i>	
Paloma Moré	737-745
¿Importa la cultura durante una pandemia? Una aproximación a la crisis española de la COVID-19 / <i>Does culture matter during a pandemic? An approach to the Spanish crisis of the COVID-19</i>	
Fernando Bruna; Matilde Massó; Isabel Neira.....	747-758
La COVID-19, pantallas y reflexividad social. Cómo el brote de un patógeno está afectando nuestra cotidianidad / <i>The COVID-19 and social reflexivity. How the outbreak of a pathogen is affecting our everyday life</i>	
Rubén Díez García; Simone Belli; Israel V. Márquez	759-768
Lecciones aprendidas de la crisis del coronavirus: preparación y resiliencia social / <i>Lessons learned from the coronavirus crisis: preparation and social resilience</i>	
Christian Oltra; Àlex Boso	769-775

Reseñas de libros e informes / *Books and Reports Reviews:*

<i>Trabajo sin límites, salud insostenible: la intensificación del trabajo del conocimiento</i> , de Óscar Pérez Zapata	
Carlos Jesús Fernández Rodríguez	779-782
<i>Siete lecciones de sociología de la religión y del nacionalismo</i> , de José Santiago	
Jesús Romero Moñivas	783-784
<i>Ruptura. La crisis de la democracia liberal</i> , de Manuel Castells	
Iván Federico Basewicz Rojana	785-787
<i>Trump and the Media</i> , de Pablo J. Boczkowski y Zizi Papacharissi	
Julia Evangelina Velisone	789-791

Monográfico. Élite en América Latina /
Special issue. Elites in Latin America

Coordinado por / *Guest editor*: Julián Cárdenas

Artículos / Articles

Élites en América Latina: una introducción / *Elites in Latin America: an introduction*

Julián Cárdenas

Departamento de Sociología y Antropología Social, Universitat de València. España / Spain

julian.cardenas@uv.es

<http://orcid.org/0000-0003-0584-5603>

Recibido / Received: 08/03/2020

Aceptado / Accepted: 03/06/2020



RESUMEN

Cada vez hay más interés por indagar sobre las élites como lo evidencia el enorme crecimiento de la investigación científica en torno al tema, así como la venta de libros sobre el poder económico y político. América Latina es una de las regiones donde, tal vez, más poder y libertad tienen las élites debido a modelos fiscales regresivos, débiles instituciones reguladoras, y redes clientelares. Por ello, el estudio de las élites en América Latina es un requisito indispensable para impulsar la sociología de las élites.

Palabras clave: élites; América Latina; sociología de las élites.

ABSTRACT

There is increasing interest in inquiring about elites as evidenced by the enormous growth of scientific research around the topic, as well as the sale of books on economic and political power. Latin America is one of the regions where, perhaps, more power and freedom have elites due to regressive fiscal models, weak regulatory institutions, and crony networks. Therefore, Latin American elites' studies is an essential requirement to foster the sociology of elites.

Keywords: elites; Latin America; sociology of elites.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Julián Cárdenas. julian.cardenas@uv.es.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Cárdenas, J. (2020). Élites en América Latina: una introducción. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 459-465.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.29>)

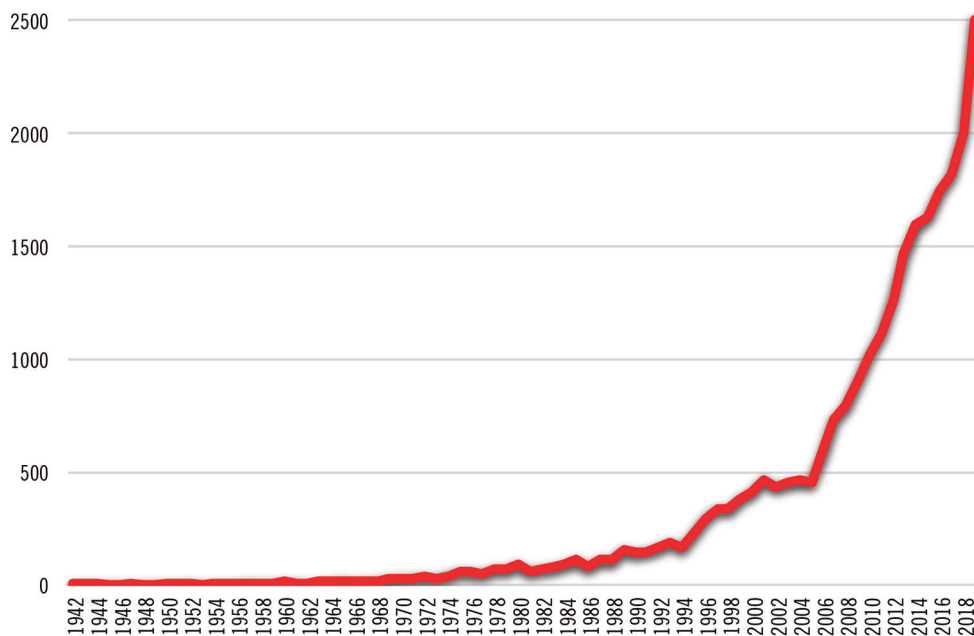
EL AUGE DEL ESTUDIO DE LAS ÉLITES

El estudio de las élites no es nuevo, pero sí está de moda. Desde 1942 hasta 2019 se han publicado 25.831 artículos sobre las élites en revistas de ciencias sociales indexadas en Scopus (Elsevier, 2020). Véase la evolución en la Figura 1. Existen dos grandes puntos de inflexión. El primero, a partir de 1989, cuando el número de trabajos sobre las élites comienza a crecer paulatinamente. El segundo, tras 2008, cuando la producción científica sobre las élites se incrementa enormemente. ¿Por qué se dispara el interés por las élites en estos años? En tiempos de grandes cambios sociales es cuando más emergen teorías e investigaciones sobre las élites. La caída del muro de Berlín en 1989 supuso la transición de economías planificadas a economías de mercado en varios países, y los académicos miraron hacia las élites para entender los procesos de democratización y cambio social. La crisis financiera de 2008 y sus abruptas consecuencias económicas, políticas y sociales llevaron a poner los ojos en las élites para entender

el surgimiento de movimientos sociales, el descrédito hacia la democracia, y la reorganización de los grandes empresarios. También los autores clásicos teorizaron en tiempos de grandes transformaciones y hostilidades. Maquiavelo reflexionó y escribió sobre la relación entre el poder y el pueblo durante el Renacimiento italiano, periodo de cambios culturales de la era medieval a la moderna en Europa. Mosca, Michels y Pareto crearon sus obras tras la unificación de Italia, y Wright Mills en tiempos de Guerra Fría en Estados Unidos. Los cambios y conflictos constantes de las sociedades futuras llevarán probablemente a continuar investigando a las élites, por lo que se espera un mayor crecimiento de este campo de estudio.

Y a la población general, ¿también le interesa saber sobre las élites? Una forma de medirlo es a través de los libros más vendidos. De los 10 libros más vendidos en Amazon tanto de ficción como de no-ficción en 2020, dos de ellos tratan directamente sobre las élites de poder: *A Very Stable Genius: Donald J. Trump's testing of America* (Rucker y Leonnig, 2020) y *Profiles in Corruption: Abuse of*

Figura 1. Número de artículos publicados sobre élites por año.



Fuente: elaboración propia a partir de Scopus 2020. Artículos en revistas de ciencias sociales indexadas en Scopus entre 1942 y 2019 que incluyen el término *élites* en su título, resumen o palabras clave.

Power by America's Progressive Elite (Schweizer, 2020). En 2018 y 2019, el libro más vendido por Amazon fue *Becoming*, sobre la vida de Michelle Obama, primera dama de Estados Unidos. En América Latina, el libro más vendido en 2019 fue *Tiempos Recios* de Mario Vargas Llosa. Aunque es una novela, su trama versa sobre conspiraciones políticas, grandes empresarios y relaciones internacionales en América Latina en tiempos de Guerra Fría y golpes militares. Por tanto, algo tienen las élites que atraen la atención tanto de académicos como de no-académicos.

¿Por qué el estudio de las élites genera cada vez más interés científico y social? Tal vez porque investigando a las élites comprendemos mejor el mundo complejo y contradictorio. Vivimos en sociedades que nos cuesta entender. Por ejemplo, el aumento de libertades civiles ha traído más posiciones conservadoras, la democratización en la toma de decisiones políticas ha generado más concentración de poder económico, y un mayor internacionalismo se ha traducido en un aumento del nacionalismo. Analizando a las élites tal vez somos más capaces de entender estas complejidades. Debido a que las élites controlan el precio del trabajo, la producción de discursos colectivos, la calidad del aire, e incluso los marcos de significado, su influencia sobre los cambios o no-cambios sociales es enorme. Además, las élites de poder no son homogéneas. Tienen intereses diferentes y compiten entre ellas, por lo que estas disparidades de pareceres pueden estar generando sociedades más complejas y contradictorias. La investigación sobre las élites es indispensable para comprender el mundo.

Muchas son las incógnitas que aún quedan por resolver para entender a las élites y el poder. Por ejemplo, la creciente importancia de la tecnología y *big data* ha derivado en el uso de algoritmos en la toma de decisiones financieras y económicas, ¿ha supuesto esto un cambio en el perfil de las élites empresariales? La aparición de nuevos medios de comunicación y la extensión de medios tecnológicos de difusión de noticias ha democratizado el acceso a la información, pero ¿han cambiado las élites de los medios de comunicación? El desarrollo económico en economías emergentes parece no haber generado una redistribución de la riqueza.

¿Qué papel tienen las élites de poder en el recrudescimiento de las desigualdades? ¿Cómo influyen las élites a la sociedad? ¿Las élites influyen a la población o se trata de un mito de la vieja literatura? ¿Quién influye a las élites? Todos estos interrogantes ponen de manifiesto que todavía sabemos poco sobre las élites de poder.

EL ESTUDIO DE LAS ÉLITES EN AMÉRICA LATINA

América Latina es un excelente campo de estudio para resolver muchas de las inquietudes sobre las élites. Es una región con enormes cambios y contradicciones: altos índices de felicidad pero persistentes índices de pobreza, sostenido crecimiento económico pero elevadas desigualdades sociales, poderosos grupos económicos familiares pero fuerte presencia de multinacionales noroccidentales, regímenes democráticos pero gran poder de las fuerzas militares, políticas extractivas pero discursos de desarrollo sostenible, aumento de la transparencia pero elevada corrupción. ¿Qué élites hay detrás de todas estas situaciones y qué papel juegan? ¿Hay choque entre los poderes nacionales y los transnacionales? ¿Están las élites en conflicto? Si es así, ¿están en juego diferentes proyectos de desarrollo o solo son peleas para la captura del estado? En definitiva, investigar a las élites es una estrategia indispensable para entender las complejas dinámicas sociales de América Latina.

¿Qué temas se han investigado cuando se analizaron a las élites en América Latina? Hemos realizado un análisis de las palabras contenidas en los títulos de los artículos publicados en revistas científicas indexadas en *Web of Science* que trataron sobre élites en América Latina (Clarivate Analytics, 2020). Primero se realizó una búsqueda de los artículos que contenían en su título, resumen o palabras clave, los términos *élites* y *Latin America*. Se identificaron 474 artículos en revistas científicas. Posteriormente, se seleccionaron todas las palabras de los títulos de cada artículo. En primer lugar, se realizó un análisis de la frecuencia de palabras que se representa en forma de nube tras eliminar los términos: *elite*, *elites*, *Latin y América*. El resultado (Figura 2) muestra que los temas más tratados en los *papers* que hablan sobre las élites

Figura 2. Palabras más usadas en los títulos de artículos que contenían los temas *élites* y *Latin America*.



Fuente: elaboración propia usando nubedepalabras.es y Clarivate Analytics (2020).

en América Latina son: *political* (56 veces), *development* (33), *democracy* (27), y en menor medida *state* (17), *inequality* (13) y *populism* (11). Ello sugiere que predomina un interés por las élites políticas, y su rol en el desarrollo y la democracia de los países, sobre todo analizando los casos de Brasil (presente en 23 títulos), México (18) y Chile (18).

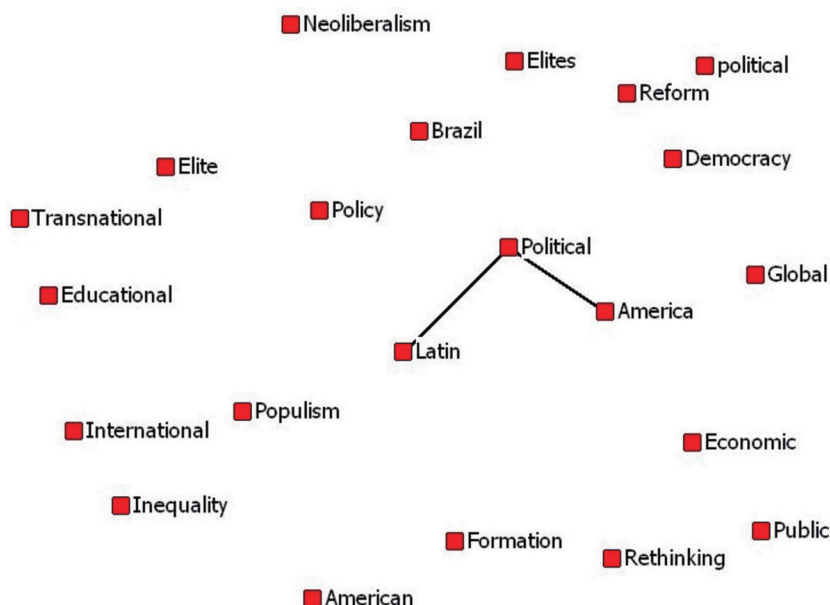
En segundo lugar, se construyó la red de palabras, donde los nodos son las palabras de los títulos y los enlaces entre las palabras indican que esas palabras se usaron en un mismo título; por tanto, a mayor intensidad del enlace, más veces se usaron simultáneamente esas palabras. Se eliminaron las relaciones menores de tres, es decir, se visualizan palabras conectadas por aparecer en el título de tres o más artículos. Esta técnica bibliométrica se usa para analizar las relaciones más fuertes entre temas, e identificar grupos de temas que se estudian conjuntamente dentro de un campo de estudio. El resultado es una red casi totalmente desconectada (Figura 3). Ello señala que los 474 artículos sobre las élites en América Latina tienen muy poco, o casi ningún tema en común entre ellos. Es decir, los que investigan política, no estudian

democracia, y los que estudian democracia, no analizan desarrollo, y los que estudian desarrollo no abarcan la desigualdad, y los que se centran en desigualdad no analizan populismo. También se infiere que hay poco análisis de varios países al mismo tiempo, ya sean análisis de casos múltiples o análisis comparativos entre países.

EL MONOGRÁFICO ÉLITES EN AMÉRICA LATINA

Este monográfico nace con la idea de conectar el trabajo que se lleva haciendo desde diferentes lugares del mundo sobre los oligarcas, plutócratas, grandes empresarios, políticos, latifundistas y magnates de la región. La investigación sobre las élites de América Latina es un campo que siempre ha estado vivo, pero que había padecido de algo de desconexión. Mediante la publicación de este número especial en la *Revista Española de Sociología (RES)* se busca reunir contribuciones que fomenten futuros congresos, mesas redondas, proyectos conjuntos y redes de colaboración. Además, se pretende mostrar qué se está investigando, qué queda por

Figura 3. Red de palabras contenidas en los títulos de artículos que contenían los temas *élites* y *Latin America*



Fuente: elaboración propia en base a los datos de *Web of Science* (Clarivate Analytics, 2020). Las líneas indican que las palabras conectadas están presentes en tres o más artículos.

investigar y, además, despertar el interés de otros investigadores por el análisis de las élites. También es una forma de persuadir a los estudiantes que mediante el análisis de las élites se puede entender mejor el mundo y que este campo de estudio tiene un potencial enorme.

Evidencia de que el estudio de las élites en América Latina está en auge son las diferentes iniciativas académicas y no-académicas en torno al tema. En 2018 se creó la Red Élites en América Latina (REAL) para conectar a los investigadores y personas interesadas en el estudio de las élites. Más de 200 personas se conectan vía la REAL, y la inscripción está abierta a cualquier persona interesada. Los congresos de Sociología de la *International Sociological Association* incorporan mesas temáticas exclusivamente dedicadas a presentar y discutir trabajos sobre las élites en América Latina, así también en los foros de ALAS, ALACIP, UNRISD, CALAS, y LAI-FU Berlin, entre otros. Grupos que integran académicos y periodistas han creado bases de datos *online* para mapear y fomentar la investigación sobre las élites como la Red Influencia de

Convoca en Perú, o Eles Mandam en Brasil. Además, han nacido diarios *online* que ponen especial atención a las élites como CIPER en Chile, La Silla Vacía en Colombia, o Plaza Pública en Guatemala. Las organizaciones civiles también han puesto el foco en las élites como Oxfam, fomentando la investigación sobre el tema y así la incidencia, o CLACSO, auspiciando el grupo de trabajo élites empresariales, estado y dominación.

Muchas de las teorías de las élites como la ley de hierro de la oligarquía, la dicotomía elitismo y pluralismo, la plutocracia, o la cohesión de las élites de poder han sido realizadas sobre la base del análisis de países de Europa o Norteamérica. Es momento de ampliar estas teorías. El monográfico “Élites en América Latina” de la *Revista Española de Sociología* (RES) ha reunido contribuciones que estudian las personas y las organizaciones que por su dinero, fuerza, conocimiento o redes son consideradas las élites de poder. El presente monográfico tiene como objetivo ser un punto de inflexión y referencia sobre la investigación de las élites a partir del análisis de casos latinoamericanos.

El presente monográfico se compone de 11 artículos. En primer lugar, Ana Castellani y Mariana Heredia analizan a los presidentes de las 50 mayores empresas de Argentina entre 1972-2015, y se preguntan si las élites empresariales se han reproducido. Contrario a lo que se podría esperar, los dirigentes de las empresas escasamente se perpetuaron con el tiempo. En segundo lugar, Matilde Luna muestra la asociación de las élites empresariales de México con grupos de expertos provenientes de la academia y organizaciones civiles, lo que revela la capacidad de las élites por extender y diversificar sus fuentes de información, mucho más allá de las fronteras del mercado. En tercer lugar, Ignacio Schiappacasse se pregunta por qué la coalición política de centroizquierda que gobernó Chile consolidó el sistema de pensiones privado que había prometido cambiar. La respuesta tiene mucho que ver con las élites empresariales.

En cuarto lugar, Mauricio Rentería, Alvaro Grompone y Luciana Reátegui evidencian que, si bien la combinación de soportes familiares, académicos y sociales es importante para las estrategias de reproducción de las élites económicas en Perú, la etapa escolar en instituciones de élite son el hito más importante para la reproducción, dadas las ventajas simbólicas, culturales y sociales que otorgan a sus estudiantes. Siguiendo con el tema de la educación, en el quinto artículo, Cristóbal Villalobos, María Luisa Quaresma, y Gonzalo Franetovic analizan de forma cuantitativa qué carreras estudian y a qué universidades asisten los miembros de las élites en Chile. Evidencian que el sistema universitario chileno promueve escasamente la movilidad, lo que permite a las élites reproducirse.

Seguidamente, Jorge Atria y Javier Hernández, en base a entrevistas en profundidad a miembros de la élite económica en Chile, señalan que impera la adscripción (de dónde vengo o adónde pertenezco) antes que la meritocracia (qué he logrado) en sus prácticas. La séptima contribución, de Emmanuelle Barozet y Vicente Espinoza, muestra que, a pesar de una creciente pero moderada diversificación de la élite parlamentaria en Chile y de una serie de reformas políticas y electorales, in-

tegrantes del Congreso afianzan su poder a través de prácticas informales de repartición de empleo e inversión pública. Posteriormente, Julia Chardavoine evidencia, en base a un estudio sociográfico de 575 directivos de las grandes corporaciones de México, que el poder empresarial sigue controlado por pocas familias locales de accionistas mayoritarios, tanto en términos de capital como de gestión.

La novena contribución, de Miguel Serna y Eduardo Botinelli, analiza las trayectorias biográficas de 375 parlamentarios y miembros del gobierno de Uruguay para distinguir dos perfiles: políticos empresarios y empresarios políticos. En décimo lugar, Melany Barragán, Asbel Bohigues y Cristina Rivas analizan el perfil y las opiniones de las élites parlamentarias en América Latina. Encuentran que, aunque cambian los ciclos políticos y el contexto, el perfil de los políticos casi no varía. La undécima contribución, de Salvador Martí i Puig, analiza la evolución de las percepciones de las élites políticas en tres países de Centroamérica —El Salvador, Guatemala y Nicaragua—, y encuentra que la fragilidad de estos sistemas democráticos se puede deber a la alta polarización ideológica que mantienen sus políticos.

Como evidencian estas excelentes contribuciones, la investigación sobre los poderosos en América Latina es un valor añadido para el desarrollo de la sociología de las élites.

Se agradece el gran trabajo de los evaluadores anónimos, autores y editores de la *RES* que han contribuido a este número especial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Clarivate Analytics (2020). *Web of Science* [v.5.32]. <https://apps.webofknowledge.com/>.
- Elsevier (2020). *Scopus*. <https://www.scopus.com/home.uri>.
- Rucker, P., Leonnig, C. (2020). *A Very Stable Genius: Donald J. Trump's Testing of America*. New York: Penguin Press.
- Schweizer, P. (2020). *Profiles in Corruption: Abuse of Power by America's Progressive Elite*. New York: Harper.

NOTA BIOGRÁFICA

Julián Cárdenas es profesor en la Universitat de València. Sus investigaciones se centran en las élites empresariales y el efecto de las redes de

las élites en asuntos como la desigualdad, innovación, y captura del estado. Julián Cárdenas es coordinador de la Red Élites en América Latina. *Web* personal: www.networksprovidehappiness.com/julian-cardenas.

Artículos / Articles

La reproducción fallida de las élites. Inestabilidad y transformaciones de las élites empresariales argentinas entre 1976 y 2015 / *The failed reproduction of elites. Instability and transformations of Argentinian business elites from 1976-2015*

Ana Castellani

Investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas en el Centro de Innovación de los Trabajadores, Universidad Metropolitana para la Educación y el Trabajo
anagcastellani@gmail.com
<http://orcid.org/0000-0002-6743-9523>

Mariana Heredia

Investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas en el Instituto de Altos Estudios Sociales, Universidad Nacional de San Martín
mariana.heredia@conicet.gov.ar
<https://orcid.org/0000-0003-1373-9966>

Recibido / Received: 01/03/2018

Aceptado / Accepted: 06/03/2019



RESUMEN

La literatura sobre las élites se preocupa por tres grandes cuestiones: la concentración de la riqueza o el poder, la cohesión de los dirigentes y la reproducción en el tiempo de sus integrantes. El objetivo de este trabajo es focalizarnos en la capacidad de reproducción de las élites empresariales argentinas para determinar si se produjo un proceso de renovación o de consolidación de las posiciones adquiridas en un contexto de particular inestabilidad económica. Para averiguarlo, analizamos las 50 primeras compañías y sus presidentes en el periodo 1976-2015. Precisamos las características fundamentales de este selecto núcleo, su tiempo de permanencia y las razones que llevaron a la pérdida o al acceso a estas posiciones. El análisis revela un proceso fallido de reproducción: apenas una minoría de empresas (26 %) y dirigentes (4 %) lograron perpetuarse a lo largo de estas cuatro décadas.

Palabras clave: Argentina; élites económicas; reproducción; inestabilidad.

ABSTRACT

The literature on elites has focused on three great issues: the concentration of wealth or power, the cohesion of its leaders, and the reproduction in time of its members. The objective of this work is to shed light on the capacity for reproduction of business elites in Argentina to determine whether there was a process of consolidation or renewal of the acquired positions by the large local firms and their main executives in a context of economic instability. To find out, we analyzed the top 50 firms and their presidents from 1976-2015. We detailed the fundamental characteristics of this select group: their time on their job and the reasons for the loss of their positions. The analysis reveals a failed process of reproduction: a minority of the business (26 %) and leaders (4 %) managed to perpetuate themselves over these four decades.

Keywords: Argentina; business elites; economics; reproduction; instability.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Ana Castellani. anagcastellani@gmail.com.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Castellani, A., Heredia, M. (2020). La reproducción fallida de las élites. Inestabilidad y transformaciones de las élites empresariales argentinas entre 1976 y 2015. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 467-486.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.30>)

Atenta a los crecientes niveles de desigualdad que caracterizan al último ciclo del capitalismo, la literatura sobre las élites ha tendido a preocuparse por tres grandes cuestiones: la concentración de la riqueza o el poder, la cohesión de los dirigentes y la reproducción en el tiempo de ciertos beneficios. Si nos centramos en el funcionamiento de la economía, la *concentración* caracteriza al número de personas o empresas que controlan un mercado específico o las ganancias generadas en un momento determinado (Piketty, 2014). Desde un punto de vista sociológico, la *cohesión* se observa a través de las redes que vinculan a los actores dominantes. Bajo este interrogante, una profusa línea de análisis se dedicó al estudio de los directorios cruzados de las principales empresas (Carroll y Fennema, 2002; Mizruchi, 1996; Windolf, 2002). Finalmente, desde una perspectiva sociohistórica, la *reproducción* se interesa en la permanencia de las principales empresas, hombres de negocios y familias en las más altas posiciones a lo largo del tiempo (Bourdieu y Passeron, 1970; Bourdieu y de Saint Martin, 1978). Aunque son analíticamente discernibles, el lazo entre estos tres fenómenos suele darse por supuesto. A la luz de los estudios clásicos, realizados en los países centrales, se postula que a mayor concentración de la riqueza, mayores niveles de cohesión y mayor capacidad para perpetuarse en el tiempo en las posiciones más altas (Wright Mills, 1956; Scott, 1990; Denord *et al.*, 2011).

En este marco, el caso argentino parece particularmente interesante en la medida en que su secular inestabilidad y las grandes transformaciones económicas y políticas experimentadas en las últimas décadas pueden haber impactado en la composición de sus élites, con efectos diferenciales en las tres cuestiones identificadas. En efecto, Argentina no solo ha protagonizado el pasaje de gobiernos militares a civiles y la sucesión de administraciones de centro-derecha a centro-izquierda, como veremos ha experimentado además modificaciones profundas en sus formas de organización económica. Los hallazgos sobre la transformación de las élites plantean pistas interesantes pero no proveen argumentos concluyentes. Por un lado, de acuerdo con los estudios disponibles, desde la década de 1970, se observan grados crecientes de concentración en mercados fundamentales, así como en la

economía en su conjunto (Basuado, 2006). Por otro lado, en la medida en que los estudios de directorios cruzados resultan problemáticos tanto por la estructura de la propiedad y el tipo de gobernanza corporativa prevaleciente en el país (Bebczuk, 2005: 9-10) como por la dificultad en el acceso a los datos (Cárdenas, 2016: 343), las conclusiones disponibles resultan contradictorias. Algunos análisis de redes indican “un proceso de destrucción de capital social” (Lluch y Savaj, 2014: 22), mientras otros postulan “una alta interconexión” entre los directores de las grandes empresas (Paredes, 2010: 46). Queda pendiente conocer hasta qué punto esta discrepancia se explica, como en el caso de México (Salas-Porras, 2006), por la profunda recomposición de las empresas y empresarios que actúan en el país.

Centrado en la tercera dimensión de análisis, el objetivo de este trabajo es precisar la capacidad de reproducción de las élites empresariales argentinas desde mediados de los años setenta con el fin de determinar si se produjo o no un proceso de renovación o consolidación de las posiciones adquiridas por las grandes firmas y sus principales directivos. Para ello, definiremos como élites empresariales al conjunto de grandes empresas (nacionales y extranjeras) que operan en el mercado argentino y sus máximas autoridades. En línea con la pregunta de Figueroa y Rentería (2016) sobre el grado de circulación de las élites, nos interesa explotar la escasa información empírica disponible para conocer la reproducción exitosa o fallida de las élites empresariales en Argentina. Específicamente, pretendemos establecer en qué medida los cambios a nivel político y económico experimentados por el país en las últimas cuatro décadas conllevaron a su permanencia o recomposición.

Para responder al interrogante planteado, construimos una base original de empresas, dirigentes y empresarios para el periodo que va desde 1976 hasta 2015. A partir del ranking de mayores empresas del país, identificamos las 50 compañías que se ubicaron en los primeros puestos en momentos clave y precisamos sus características fundamentales y tiempo de permanencia en las principales posiciones. Con esta información, identificamos los nombres de quienes las presidieron y los caracterizamos a través de la información disponible en la

prensa especializada. La comparación en el tiempo nos permite evaluar la capacidad de reproducción de las élites empresariales argentinas a lo largo de cuatro décadas, tanto en relación con las unidades productivas como con los grandes hombres de negocio y conocer cuáles son las características de aquellos que lograron perdurar.

La presentación se estructura en cuatro apartados. Primero, se reconstruye el conocimiento sobre las élites empresariales argentinas y las controversias que suscitaron a lo largo del siglo xx para explicar su rol en las evidentes dificultades que el país ha tenido a la hora de encarar un proyecto de desarrollo sostenido. Luego, se presenta el abordaje metodológico con el que se propone analizar empíricamente la capacidad de reproducción de las élites empresariales, evaluando sus alcances y limitaciones. En el tercero y cuarto se presentan los hallazgos y principales conclusiones sobre las primeras 50 empresas privadas del país, sus presidentes y su derrotero desde 1976 hasta 2015 tanto en el análisis global del periodo (apartado tres) como en cada uno de los subperiodos identificados (apartado cuatro). Finalmente se esbozan algunas reflexiones finales sobre la capacidad de reproducción de las élites empresariales en tiempos de grandes cambios en el modelo de acumulación.

LAS ÉLITES EMPRESARIALES: ANTECEDENTES TEÓRICOS E HISTÓRICOS PARA ABORDAR EL CASO ARGENTINO

Muchas veces comparada con la situación de Estados Unidos a principios del siglo xx, el derrotero decepcionante de Argentina durante la segunda posguerra mereció distintas explicaciones. Entre ellas, se destacan aquellas que atribuyen la inestabilidad política y el estancamiento económico del país a la naturaleza de sus clases dominantes (Sabato y Schvarzer, 1985; Nochteff, 1994).

Con este punto de partida común, las causas propuestas han sido múltiples y en ocasiones contradictorias. Por un lado, la sucesión de golpes de Estado, gobiernos civiles y militares débiles y breves se asociaron a la inexistencia de un partido de derecha electoralmente eficaz y a la activación de

las Fuerzas Armadas como canal de intervención de las élites sociales en la dinámica política (Rouquié, 1982; Cavarozzi, 1986). Por otro lado, la representación corporativa, aunque tenaz, no logró superar más que circunstancialmente su división por sector de actividad. Solo en contadas ocasiones las corporaciones sectoriales se agruparon en una instancia de representación común. En 1959, las principales entidades crearon la Acción Coordinadora de Entidades Gremiales Libres (ACIEL) que tuvo un funcionamiento breve. En 1975, fundaron la Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias (APEGE) que alentó el golpe de Estado de 1976 y se disolvió hasta 1977 (Schvarzer, 1990). También las recurrentes crisis macroeconómicas y la desaceleración del crecimiento fueron adjudicadas muchas veces a las características del empresariado. Para algunos autores, el carácter marcadamente migratorio de las clases altas argentinas y el agotamiento del proyecto agroexportador a fines de los años treinta impidieron la conformación de un grupo con intereses y valores comunes, portador de un nuevo modelo de desarrollo (de Imaz, 1964). Según otros, la burguesía argentina constituía un sector heterogéneo, con intereses estructuralmente contradictorios que oponían el campo a la ciudad, y los capitales nacionales a los extranjeros (Portantiero, 1977; O'Donnell, 1977). Finalmente, para otros, existía un núcleo cohesionado, multiimplantado, cuya singularidad residía en su preferencia por prácticas especulativas y cortoplacistas, contrarias a la consolidación de cualquier orden estable (Sabato y Schvarzer, 1985; Tokman, 1973)¹.

Con la adopción de políticas económicas promercado a partir de mediados de los años 1970 y el establecimiento de la democracia en 1983, la preocupación por las élites perdió centralidad, y la creciente desigualdad fue consolidándose en la agenda de investigación sociológica. La magnitud de los fenómenos ameritaba semejante atención.

1 Las dificultades de las élites para consolidar un orden estable se asociaron también a la capacidad de los sectores populares, mayoritariamente urbanos, con una fuerte inserción en la industria y con una representación gremial y política unificada bajo el liderazgo del peronismo (Torre, 1989; Villarreal, 1985).

De ser una sociedad con niveles relativamente bajos de informalidad, desempleo y pobreza, con derechos extendidos en materia jubilatoria, educativa y sanitaria, Argentina comenzó a evidenciar la degradación de numerosos indicadores sociales (Torrado, 2010). A lo largo de la década de 1970 y 1980 los asalariados no registrados saltaron del 15 al 30 %, el desempleo abierto alcanzó a mediados de la década de los noventa al 18 % de la población económicamente activa y la pobreza (con momentos de grandes escaladas durante las crisis macroeconómicas de 1989 y 2002) se estabilizó en las últimas décadas en torno al 25 % de argentinos por debajo de los umbrales mínimos de bienestar. El agravamiento de la situación socioocupacional y distributiva combinada con el retiro del Estado de la provisión de servicios públicos de calidad profundizaron la distancia entre integrados y excluidos, entre los sectores populares y las capas superiores (Cruces y Gasparini, 2009).

Si bien la polarización creciente fue interpretada como resultado de la reversión de muchas de las debilidades de las élites empresariales identificadas en el periodo anterior (sus conflictos estructurales, su incapacidad política y gremial, su falta de cohesión, sus prácticas cortoplacistas), el escenario distó de ser estable para las empresas y hombres de negocios. Entre 1976 y 2015, la Argentina atravesó profundos cambios en los modelos de acumulación y en el rol del Estado como regulador de las actividades económicas. Esto generó transformaciones en la estructura económica y social que fueron exhaustivamente analizadas por la literatura especializada (Basualdo, 2006; Heredia, 2015; Kosacoff, 1996; Rapoport, 2012). Básicamente la bibliografía permite identificar tres grandes etapas, asociadas a modelos distintos de acumulación.

La primera, iniciada con la dictadura en 1976, dio comienzo a un modelo de valorización financiera centrado en la apertura de la cuenta capital y la desregulación del sistema bancario y financiero que permitió iniciar un ciclo de especulación, fuga de divisas y endeudamiento externo con consecuencias regresivas para la dinámica productiva local y para el funcionamiento del sector externo y fiscal. Estos cambios fueron acompañados por grandes transferencias de recursos públicos al capital con-

centrado local a través de diversos mecanismos: precios diferenciales en compras públicas, exenciones impositivas, financiamiento preferencial, entre los principales (Castellani, 2009; Basualdo, 2006; Schvarzer, 1981). Esta organización socioeconómica híbrida continuó con matices hasta 1988, año en que las crisis fiscal y externa impidieron sostener en simultáneo los pagos de intereses de la deuda y los diversos subsidios al capital. El proceso hiperinflacionario desatado entre febrero y julio de 1989 fue la expresión más cruda de la desarticulación del modelo iniciado en 1976 y de la destrucción de las capacidades financieras del Estado (Ortiz y Schorr, 2006).

La segunda etapa se inició precisamente tras la crisis hiperinflacionaria del año 1989 con un viraje total en la orientación y el rol del Estado en la economía. En este periodo se aplicaron reformas estructurales en consonancia con los principales lineamientos del Consenso de Washington: apertura comercial y financiera, desregulación de mercados, privatización de empresas públicas. A partir de 1991, estas reformas fueron de la mano de un programa de estabilización de precios, el plan de convertibilidad, que fijó por ley el tipo de cambio y condicionó la emisión monetaria a la evolución de las reservas en divisas. Durante una década se logró bajar y mantener en un dígito la inflación pero con dispares resultados en materia de crecimiento económico y con altas tasas de desocupación. Desde 1999, el modelo comenzó a presentar inequívocos signos de agotamiento culminando en 2001 con la peor crisis económica y social de la historia argentina.

Finalmente, tras la crisis de 2001 los gobiernos implementaron cambios que supusieron un rol mucho más activo del Estado en la regulación y dirección de la economía. De la mano del *boom* del precio y la demanda de *commodities* exportados por el país, la expansión del mercado interno, la protección de la producción local y la distribución progresiva del ingreso se sostuvieron con ligeras variaciones hasta 2015. Es menester no obstante señalar que ya a partir de 2007 algunos indicadores macroeconómicos presentaron signos de deterioro provocados por la restricción externa, la exacerbación de la puja distributiva y el deterioro de las cuentas públicas (Kulfas, 2016).

LA REPRODUCCIÓN DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES: ABORDAJE METODOLÓGICO

¿Qué ocurrió con la capacidad de reproducción de las élites empresariales durante las últimas décadas? En el contexto de profundos vaivenes en los modelos de acumulación que caracterizaron los últimos cuarenta años, ¿se produjo un proceso de renovación o se consolidaron las posiciones adquiridas en las élites empresariales? ¿Cuán estable fue la fracción más significativa de estas élites? Para responder a estos interrogantes, presentamos algunas respuestas mediante el análisis descriptivo comparado del panel de empresas que ocuparon los 50 primeros puestos según sus volúmenes de ventas en cuatro años clave que marcaron los cambios más significativos de las últimas cuatro décadas (1976, 1988, 2001 y 2015). Primero, se identificaron las empresas que se mantuvieron dentro de este selecto grupo entre 1976 y 2015, y en cada uno de los subperiodos centrales en los que puede dividirse el recorte temporal propuesto (1976-1988, 1988-2001, 2001-2015). Así, logramos determinar las tasas de estabilidad/inestabilidad de la élite, el perfil de las firmas que lograron y no lograron reproducirse en estas altas posiciones (ya sea por quiebra, fusión, adquisición o desplazamiento) y los factores que pueden haber incidido en la mayor o menor estabilidad en cada caso y periodo (sector de actividad, tipo propiedad y organización del capital). Esto se complementó con el listado de presidentes de cada una de estas firmas para los años seleccionados, reconstruido a partir de la información disponible en la prensa especializada y los balances de las firmas.

Los rankings de empresas se publican anualmente en Argentina desde fines de los años sesenta. En 1969, la *Revista Mercado* inició el ciclo y aún continúa siendo la principal fuente al respecto. En sus inicios, el alcance de la base era limitado: se listaban solamente las primeras 100 empresas que operaban en el sector industrial, comercial, servicios, construcción y petróleo, según el volumen de ventas anuales en el mercado local. Con el tiempo se fue ampliando la muestra en cantidad, sector de actividad y posición según diversas variables contables. En el año 1991 comenzaron a listarse las primeras 500 y desde 1993 se consignan las

primeras 1.000 firmas por ventas, utilidades, activos, patrimonio neto y exportaciones.

Para realizar un análisis que resista una comparación de largo plazo como la que se propone en este trabajo, fue necesario homogeneizar las muestras en función de los datos disponibles. Si bien es posible trabajar con las primeras 100 firmas según volumen de ventas en cada uno de los años del periodo, el hecho de que las primeras 50 empresas expliquen más del 70 % de las ventas totales que realizan las primeras 100, en cada uno de los años seleccionados, habilita a considerar la reproducción de las élites empresariales y su estabilidad trabajando solo con el panel integrado por las primeras 50. Se trata, indiscutiblemente, del núcleo más poderoso de las grandes firmas. Por otro lado, se decidió excluir de la muestra a las empresas estatales ya que los objetivos de la gestión y de administración de las mismas, en especial en lo concerniente a la fijación de precios y tarifas, son diversos a los de las compañías privadas y determinan razones de supervivencia o desaparición distintas a las que aquí nos interesan. El análisis de las élites empresariales en el periodo 1976-2015 requirió así el armado de cuatro muestras distintas con las 50 firmas privadas que operaban en el país en los años 1976, 1988, 2001 y 2015, y sus presidentes, ordenadas según el volumen de ventas anuales, pertenecientes al sector industrial, comercial, servicios, petróleo o construcción.

La cuestión del muestreo es un punto problemático de los estudios sobre las élites². Como en la mayoría de los casos, los criterios aquí empleados plantean fortalezas pero incurren también en limitaciones. Dentro de sus fortalezas cabe mencionar la pertinencia. A diferencia de otros estudios que prefieren utilizar datos del mercado de capitales (Salas-Porras, 2006), la insignificante proporción de empresas argentinas que cotizan en la Bolsa local (Bebczuk, 2005: 7) lleva a la mayoría de los

2 El acceso a los datos es un aspecto crítico de este tipo de estudios, sobre todo en América Latina. Probablemente eso explique las discrepancias identificadas en los estudios disponibles. Mientras algunos trabajos no precisan la muestra sobre la que asientan sus conclusiones (p. ej., Bebczuk, 2005), otros proponen criterios de inclusión distintos.

autores a optar por el ranking que utilizamos como mejor reflejo de las élites empresariales argentinas. Asimismo, la presencia en este listado de empresas locales y extranjeras permite aprehender un aspecto fundamental de la estructuración de las élites empresariales y sus eventuales modificaciones. En contraposición, entre los sesgos se destaca, primero, la ausencia de compañías financieras. En este sentido, nuestro análisis no puede sino subestimar su importancia dentro de la cúpula³. Segundo, al emplear para todo el periodo los criterios de origen de capital propuestos por Basualdo (2006) (Empresa Transnacional, Conglomerado Extranjero, Empresa Local Independiente, Grupo Local y Asociación) pueden quedar invisibilizadas las estructuras de propiedad más complejas, generalizadas recientemente⁴.

Con el fin de reconstruir la composición de las élites y sus cambios, se compararon las muestras de 1976 con la de 2015 (punta a punta del periodo total) y las de los diferentes subperiodos identificados en función de las características propias del

proceso de acumulación: 1976 con 1988, 1988 con 2001, y 2001 con 2015. En cada caso se calculó la cantidad de empresas que lograron mantenerse en los primeros 50 puestos (tasa de estabilidad definida como ratio entre la cantidad de las firmas que persisten sobre 50 y porcentaje que representa sobre el total), sus características más destacables en función de sector de actividad, origen del capital y forma de organización de la propiedad, los cambios en las posiciones dentro de la muestra para ambos años, y las razones de salida de las empresas que dejan de integrar la muestra en el periodo. Asimismo, se identificaron los apellidos de los presidentes que se reiteran en cada periodo a los efectos de establecer la existencia o no de grupos familiares consolidados en la dirección de las principales empresas del país.

ANÁLISIS GLOBAL DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES: ALTA INESTABILIDAD Y RECONVERSIÓN SECTORIAL

En 1976, las 50 empresas privadas más grandes del país explicaban el 75 % de las ventas totales facturadas por las primeras 100, eran principalmente firmas que se desempeñaban en el sector industrial (80 %), en las ramas alimenticia, automotriz y de bienes intermedios (siderurgia, petroquímica, cemento) y en su mayoría estaban en manos del capital extranjero (60 %). Para 2015, la fotografía muestra un perfil muy diferente en cuanto a la inserción sectorial de las empresas (solo el 52 % eran industriales) con un avance significativo de las firmas comerciales (20 %) y de servicios (20 %) y un persistente nivel de extranjerización (66 %). En conjunto, para 2015, estas 50 empresas explicaban el 74 % de las ventas de las primeras 100. En consonancia con lo ocurrido en otras economías occidentales, el cambio más sustantivo en el perfil de este núcleo selecto es el avance del sector terciario por sobre el industrial y el elevado nivel de extranjerización. Este derrotero expresa, más allá de las crisis coyunturales, la continuidad de ciertas tendencias en la organización económica argentina relacionados con el papel que ha jugado la inversión extranjera directa durante las últimas cuatro décadas (Chudnovsky y López, 2001; Dultzky, 2018).

3 Otros análisis con muestras específicas y estrategias metodológicas semejantes a las aquí empleadas también dan cuenta de altos niveles de rotación en este sector y de un profundo proceso de concentración y extranjerización desde la década del noventa (Cobe, 2015).

4 La tipología elaborada por Basualdo (2006) se sustenta en la conjunción de dos variables: el origen del capital (estatal, nacional o extranjero) con el número de empresas controladas (control y/o propiedad). De esta forma se considera *Empresa Transnacional* (ET) a aquellas firmas que o bien operan en el país como filiales de transnacionales cuyas casas matrices se ubican en el exterior o bien empresas donde el 70 % del capital accionario esté en manos de no residentes; *Conglomerado Extranjero* (CE) a los grupos empresariales que controlan o son propietarias de más de una firma distinta a la filiales de una casa matriz, o sea empresas que operan en diversas ramas de actividad y cuyo holding controlante está radicado en el exterior; *Empresa Local Independiente* (ELI) a aquellas firmas de capital nacional que no integran grupos económicos, o sea, que no son propietarias ni controlantes de otras empresas que operen en otras ramas/sectores; *Grupos Locales* (GL) a aquellas formas de organización de la propiedad donde se controlan diversas empresas que operan en distintos rubros y cuyo holding central está radicado en el país, y finalmente las *Asociaciones* (ASOC), consorcios cuyo capital accionario está integrado por inversores nacionales y extranjeros donde ninguno detenta menos del 20 % del capital.

Si bien estas tendencias no se desplegaron de manera uniforme a lo largo de todo el periodo, el proceso de cambio estructural implicó una elevada inestabilidad entre las firmas más grandes: solo 13 de las empresas que ocupaban posiciones en las primeras 50 de 1976 seguían integrando el ranking en 2015. Esto revela una tasa de estabilidad de apenas el 26 %. Pero, además, solo cuatro de estas 13 habían logrado escalar posiciones dentro del ranking. Al analizar sus principales características (Cuadro 1) se observa que las empresas argentinas que lograron mantenerse a lo largo del tiempo fueron aquellas que presentaban, ya a mediados de los setenta, una inserción externa competitiva como exportadoras de bienes primarios o bien, en el extremo opuesto, operaban en mercados altamente protegidos, como el automotriz. De las 13 empresas que lograron reproducirse exitosamente en el tiempo, solo tres eran de capital nacional, ocho eran filiales de empresas extranjeras, y dos asociaciones

entre capitales nacionales y extranjeros. Además, tres de ellas cambiaron de dueños y/o de nombre: Molinos Río de la Plata, en 1976 era la principal empresa del grupo Bunge & Born y fue vendida al grupo nacional Pérez Companc, en 1999; la petrolera nacional Bidas se fusionó en 1997 con la transnacional Amoco para operar en Argentina bajo el nombre de Pan American Energy; y la filial de Esso, empresa norteamericana que se instaló en el país en 1911, fue adquirida por Bidas y la empresa china CNOOC en el año 2012 y desde 2014 opera con el nombre de Axion Energy.

Pero ¿qué sucedió con las empresas que dejaron de integrar el ranking de las primeras 50 entre 1976 y 2015? Una mirada general permite establecer que en su gran mayoría (26 de 37 casos) siguieron operando en el país pero fueron desplazadas hacia puestos inferiores en el ranking (23 de las 26 por debajo del 100), mientras que hay seis casos de cierre (la mitad por quiebra) y once

Cuadro 1. Empresas “sobrevivientes” del ranking de las primeras 50 firmas privadas por ventas entre 1976 y 2015.

Nombre	Posición 1976	Posición 2015	Tipo de empresa*	Sector actividad
Cargill	25	8	ET	Industrial/Alimenticia
Fiat	1	44	CE	Industrial/Automotriz
Ford	3	16	CE	Industrial/Automotriz
General Motors	18	43	ET	Industrial/Automotriz
Mastellone Hnos.	49	42	ELI	Industrial/Alimenticia
Molinos Río de la Plata	5	21	GL	Industrial/Alimenticia
Nidera Argentina	31	35	ET	Comercial/Agro
Renault	6	41	CE	Industrial/Automotriz
Peugot	27	37	ET	Industrial/Automotriz
Sancor	16	34	ELI	Industrial/Alimenticia
Shell	13	3	CE	Petrolera
Bidas/Pan American Energy	41	12	GL/ASOC	Petrolera
Esso/Axion Energy	4	10	CE/ASOC	Petrolera
Total empresas: 13 (4 ascienden y 9 descienden dentro del panel).				
Tasa de estabilidad 1976-2015: 26 %.				

Fuente: elaboración propia en base a los rankings empresarios de la revista *Mercado*, números especiales de 1977 y 2016.

* Nota: se siguieron los criterios para la clasificación de las empresas elaborados por Basualdo (2006), especificados en la nota 4.

casos de fusiones que implicaron la desaparición de la firma original. En cuanto al sector de actividad, 34 de las 37 que dejaron de formar parte del panel eran empresas industriales que operaban en su mayoría en ramas muy poco dinámicas, por ejemplo, con escasa inserción externa o que fueron perdiendo presencia en el mercado interno por un cambio de hábitos de consumo, como en el caso de las empresas tabacaleras.

La profunda reconversión de las élites no solo se expresa a través de la inestabilidad de las empresas, alcanza también a las familias que las comandan. Solo dos apellidos se reiteran en la presidencia de las firmas que integran el ranking en ambos años: Bulgheroni (del grupo Bidas) y Rocca (del grupo Techint). En los dos casos se trata de propietarios de grandes grupos empresarios que operan en el país desde mediados de siglo xx, que se expandieron y diversificaron notablemente durante los años setenta y ochenta, participaron exitosamente del proceso de privatización de los noventa y hoy integran el podio de las cinco familias más ricas del país según la edición local de la revista *Forbes* y en todos los años seleccionados presiden empresas ubicadas entre las primeras 50, convirtiéndose en el elenco más estable dentro de estas élites.

Sin embargo, esta mirada general entre ambos extremos del periodo no permite captar con precisión los cambios registrados en la configuración de las élites empresariales. Es necesario abordar el análisis de cada subperiodo para comprender cuándo y por qué se produjeron las alteraciones.

TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS Y RECONFIGURACIÓN DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES: ANÁLISIS POR SUBPERIODOS

1976 y 1988: el avance de las empresas nacionales vinculadas al Estado

Como señalamos en el apartado anterior, a mediados de los años setenta, las 50 firmas más importantes eran mayoritariamente industriales con una presencia destacada de empresas transnacionales. Ambas tendencias se modificaron significativamente durante el periodo 1976-1988. En

efecto, en 1988, las primeras 50 firmas seguían explicando alrededor del 74 % de las ventas totales de las primeras 100. Pero aunque persistiera la concentración, hubo importantes cambios: se produjo una caída en la cantidad de firmas industriales (que pasaron de 40 a 33) *vis a vis* el avance de las comerciales (de dos a nueve) y, contrariamente a lo que suele atribuirse a la dictadura, se produjo una merma en el número total de empresas extranjeras dentro del panel (que disminuye de 30 a 19). También se observa un incipiente proceso de fusiones y adquisiciones empresarias en ciertas ramas de la industria como la automotriz, el tabaco y la metalúrgica. Se destacan especialmente la fusión de las tabacaleras Massalin con Particulares y Nobleza con Piccardo, en 1977, la compra de dos importantes metalúrgicas nacionales, Santa Rosa y Gurmendi por parte de Acindar, en 1981, y la adquisición de las instalaciones de Chrysler Argentina por parte de Volkswagen, en 1980.

Estos cambios no implicaron una renovación tan pronunciada en la composición de las élites: la tasa de estabilidad fue del 52 %. De las 26 empresas que se mantuvieron, 14 además lograron ascender posiciones dentro de las primeras 50 (11 descendieron y una conservó el mismo puesto). Lo mismo sucede a nivel de los presidentes de empresa: 10 apellidos se mantienen al mando de las grandes firmas en ambos años, ocho de los cuales pertenecen a las familias propietarias de los principales grupos económicos del país (Blaquier, Bulgheroni, Madanes, Mastellone, Oneto Gaona, Pérez Compagnon, Rocca, Zavalia Lagos) y solo dos a *managers* que estuvieron al frente de las mismas firmas a lo largo del periodo (Savanti en IBM y Orsi, en Sade). Estos empresarios jugaron un rol protagónico en la organización de la acción política empresarial en esos años a través de la corporación informal más importante de la época: los "Capitanes de la Industria"⁵.

5 Los Capitanes de la Industria eran una asociación informal de las élites empresariales argentinas durante la transición democrática (1983-1989) integrada por los presidentes y/o principales directivos de las grandes firmas que operaban en el país en ese entonces con el objetivo de articular una agenda de demandas generales del gran empresariado e incidir en el derrotero de las principales políticas públicas. Para una caracterización

Pero ¿qué factores explican la permanencia de estas firmas entre las 50 más grandes durante esos años? ¿Cómo lograron mantener su liderazgo en un contexto de alta inflación y estancamiento del producto? Prácticamente todas fueron beneficiadas por algún tipo de mecanismo de transferencia estatal, dando cuenta de la relevancia que adquirió el Estado en el proceso de consolidación de las grandes empresas nacionales durante esos años (Sade y Techint con la obra pública, Bidas y Pérez Compagnon con los contratos petroleros, Acindar y Celulosa con la promoción industrial). Así, la notable presencia de empresas nacionales en la muestra (13 sobre 26) se explica sobre todo por dos mecanismos de transferencia de recursos públicos característicos del periodo: la promoción industrial y la provisión de bienes y servicios al Estado, reservados exclusivamente a firmas nacionales (Castellani, 2009).

Más allá de estas oportunidades extraordinarias, la inserción exportadora se perfilaba ya como una variable importante para alcanzar cierta estabilidad en las posiciones líderes de la cúpula: más de la mitad de las empresas consideradas colocaban ya su producción tanto en el mercado interno como en el externo.

1988-2001: una revolución dentro de las élites empresariales

Comparado con lo que ocurriría antes y después en la composición del alto empresariado argentino, la década del noventa se destaca como una verdadera revolución. Esta caracterización general es compartida por autores que juzgan de manera contrastante estos cambios (Apreda, 2001, Azpiazu y Schorr, 2010) y se vincula directamente con la modificación sustancial de la orientación de la intervención económica estatal ocurrida tras la crisis hiperinflacionaria.

Al considerar el perfil de la muestra en 2001 y compararla con la de 1988 se observan tres cambios fundamentales: a) la pérdida de 12 puntos

porcentuales de participación de las firmas industriales (pasan del 66 al 44 % de la muestra) *vis a vis* el avance de las firmas comerciales y de prestación de servicios que triplican su participación (14 a 44 %), algo que fue interpretado como un proceso de desindustrialización/terciarización (que no solo involucró a la élite, sino también al empleo y el producto bruto a nivel general); b) un pronunciado proceso de extranjerización que explica el incremento de firmas transnacionales desde un 38 % hasta un 70 % de participación (superando la proporción e importancia del capital extranjero de cualquier otro periodo anterior), y c) una marcada caída en la tasa de estabilidad de las firmas que componen ambas muestras, pasando de un 52 a un 36 %. En la explicación de estos fenómenos influyen diversos factores: desde la privatización de las empresas públicas hasta los cambios en el consumo de la población con el desembarco de grandes supermercados, el traspaso de grandes empresas privadas nacionales a manos extranjeras, la apertura comercial con tipo de cambio fijo que privilegió la producción no transable sobre la transable, y la eliminación de toda distinción y aliento a la producción nacional por sobre la extranjera.

La comparación en la composición de la cúpula en 1988 y 2001 es elocuente con respecto al proceso de renovación, tanto a nivel de las firmas como de las familias a cargo: apenas 18 empresas pudieron mantenerse entre las primeras 50. De ellas, ocho lograron ascender y 10 descendieron en el ranking. En cuanto a los presidentes, solo se mantuvieron cinco apellidos a lo largo del periodo, de los cuales cuatro venían ya desde 1976 (Bulgheeroni, Madanes, Mastellone y Rocca) y uno se había incorporado al ranking en 1988 (Pagani, presidente de Arcor, la principal productora y exportadora de golosinas del país).

Ahora bien, ¿cuál es el rasgo distintivo de las firmas que lograron mantenerse en el periodo? En principio es bien distinto al de aquellas que habían logrado conservar sus posiciones entre 1976 y 1988. Por ejemplo, solo cuatro de las 18 firmas que permanecieron habían estado vinculadas directamente con el Estado como proveedoras/clientas/contratistas privilegiadas en el periodo anterior. Si bien al inicio de los noventa la privatización apa-

más detallada de esta asociación corporativa del empresariado consultar el excelente trabajo de investigación de Ostiguy (1990).

reció como una oportunidad de negocios muy tentadora que estas empresas supieron aprovechar, ante los primeros signos de crisis, la mayoría de ellas prefirió vender su participación reinvertiendo en activos financieros, adquiriendo tierras y/o incursionando en actividades primario-exportadoras (Castellani, 2016).

La estrategia de “repliegue estratégico” de esta parte de las élites se explica por los riesgos que implicaba la competencia con grandes firmas extranjeras en el mercado local, en un contexto de apertura comercial y financiera; y por las ventajas que generaba la apreciación del peso a la hora de valuar en dólares sus activos fijos. Sin la posibilidad de seguir aprovechando condiciones protegidas y/o privilegiadas estas grandes empresas nacionales enfrentaron dos caminos: realizar inversiones para mejorar su productividad y mantener una posición competitiva, o vender a “buen precio” y reorientarse a otros mercados. La mayoría optó por vender (Kulfas, 2001; Gaggero, 2012).

Esta decisión implicó un avance de las empresas exportadoras, las de servicios y las extranjeras generando una suerte de reprimarización y extranjerización de la cúpula empresarial. Precisamente, fue la inserción en el mercado internacional de las pocas ramas competitivas de la industria “Alimentos y Bebidas”, el factor que explica la estabilidad de casi la mitad de las firmas entre 1988 y 2001. En efecto, la agroindustria fue una de las actividades de mayor dinamismo del espectro manufacturero local cuya considerable expansión se sustentó en las exportaciones. La contracción de los salarios reales y la concentración del ingreso resultaron funcionales a estas firmas que, dedicadas tradicionalmente a esta actividad, podían ahora incrementar sus saldos exportables y reducir los costos de producción (Azpiazu y Schorr, 2010). A diferencia de cierta diversidad del periodo anterior, en el 2001 prácticamente todas las empresas exportadoras de la cúpula se dedicaban a la producción de alimentos. La renovación no fue solo resultado de los cambios macroeconómicos y la llegada masiva de inversiones extranjeras: la crisis de sucesión de las familias empresarias y el arribo de nuevas generaciones de emprendedores formados en la cultura empresarial norteamericana, también supuso en Argentina, como en los países

centroamericanos estudiados por Segovia (2006), una renovación generacional de las élites.

2001-2015: la estabilización de las élites empresariales

¿Qué pasó con las grandes empresas argentinas tras la crisis del 2001 y el ciclo de crecimiento centrado en el impulso a la demanda doméstica que se abrió a partir de 2003? Básicamente, se estabilizaron los cambios generados en el periodo anterior y se produjeron algunas modificaciones relevantes a nivel sectorial. La comparación entre los rankings de las primeras 50 firmas muestra la consolidación del proceso de extranjerización de los noventa (el porcentaje de extranjeras desciende levemente del 70 al 66 %), el avance de las firmas industriales, que pasan del 44 al 52 % de la muestra (cierta reindustrialización que no llega a igualar los niveles de los años setenta y ochenta), y significativamente, la mayor tasa de estabilidad relativa de las cuatro décadas (66 %). De las 33 firmas que se mantienen en ambos años, 16 descienden posiciones, 15 ascienden en el ranking y una conserva su lugar.

En cuanto a los presidentes, seis apellidos se mantienen en el periodo. Solo dos estaban presentes desde 1976 (las familias Bulgheroni y Rocca), uno figuraba desde 1988 (Pagani) y tres desde el 2001 (Braun, Coto y Paulmann). Estos últimos presiden grandes cadenas de supermercados: Federico Braun (La Anónima) y Alfredo Coto (Supermercados Coto) en carácter de propietarios y Horst Paulmann como *manager* del grupo chileno Cencosud, administrador local de la cadena Jumbo.

Estas incorporaciones fueron de la mano de un proceso más general de avance en el panel de nuevas empresas de servicios (telefonía móvil y medicina prepaga especialmente) y de grandes cadenas de comercialización de alimentos, ropa y electrodomésticos, todas actividades ligadas a la expansión del mercado interno y cuya demanda fue alentada por la política pública durante los años del kirchnerismo. En efecto, cuando se analiza el perfil de las 33 firmas que lograron mantenerse entre las primeras 50 en ambos años, se trata mayoritariamente de empresas muy vinculadas a la dinámica

de la demanda interna. Sobresalen las cadenas de comercio mayorista (5), los fabricantes de alimentos, bebidas, artículos de limpieza y tocador (5), los proveedores de servicios (4), las automotrices (4) y las petroleras (4). Por ende, es posible afirmar que, a diferencia de lo sucedido en los periodos previos, el principal factor de estabilidad estuvo vinculado con la evolución de la demanda interna y en menor medida con la agroexportación y los *commodities*. Es notable que de las 33 empresas que se mantuvieron solo siete presentan un claro perfil exportador. Estos indicios se refuerzan cuando se analiza el perfil de las 17 firmas nuevas que se incorporan al panel entre 2001 y 2015: en su mayoría dependen de la demanda interna: ocho son de servicios personales (telefonía celular, televisión por cable, medicina prepagada) o cadenas de comercio minorista y tres son automotrices.

CONCLUSIONES

La crítica a los efectos sociales de las reformas adoptadas desde los años setenta ha llevado a asociar estrechamente dos ideas: que las ventajas se han acumulado en la cúspide de la sociedad y que los ganadores son siempre los mismos. En línea con otros estudios sobre el empresariado latinoamericano, este trabajo diferenció las distintas dimensiones analizadas para concentrarse en el estudio de la reproducción de las élites empresariales argentinas.

Tras ser objeto de intensas controversias sobre la responsabilidad de las élites en las dificultades políticas y económicas atravesadas por Argentina a lo largo del siglo xx, el estudio empírico sobre el tema ha permitido realizar avances significativos en los últimos años. En este sentido, se ha documentado que, tal como ocurre en las grandes naciones de Occidente, en Argentina, la riqueza y el control de los principales mercados tienden a concentrarse en pocas manos. Examinada con menos atención, permanecía abierta la pregunta sobre la capacidad de reproducción de los ocupantes de las posiciones superiores.

Tomando como foco de estudio las 50 principales empresas privadas que desarrollaron sus actividades económicas en el país entre 1976 y 2015,

este trabajo presenta dos hallazgos. El principal es el notable nivel de renovación de las empresas y dirigentes empresarios argentinos en las últimas cuatro décadas. El segundo es que, aunque recortaron algunos de sus beneficios, los gobiernos de centro-izquierda no fueron los que más desafiaron a quienes ocupaban las posiciones de élite. Mientras estas administraciones garantizaron altos niveles de estabilidad, las de centro-derecha propiciaron una verdadera revolución.

En lo que respecta a la renovación, pudo establecerse la alta inestabilidad que caracterizó a este grupo: apenas el 26 % de las 50 compañías más importantes logró sobrevivir punta a punta y solo dos apellidos de familias propietarias se repiten en la presidencia de las grandes firmas. En este sentido, a diferencia de lo identificado por Figueroa y Rentería (2016) sobre la notable estabilidad de la élite económica global causada por su poder de mercado, constatamos que el carácter periférico y la cambiante organización económica argentina tuvieron un impacto significativo en la composición de su élite. Solo las empresas y empresarios vinculados exitosamente con actividades de exportación (menos dependientes de las variaciones domésticas), o bien, en el extremo opuesto, las compañías que operaban en mercados altamente protegidos como el automotriz, lograron sobrevivir a estos vaivenes y a la recomposición sectorial y social que provocaron. De algún modo nuestras conclusiones coinciden con estudios anteriores que, con un período y una muestra semejante, concluyen: “En 2000, la red corporativa argentina se desmoronó” (Savaj y Lluch, 2014: 19).

La pregunta por la reproducción de las élites económicas (la mortalidad y la movilidad de las grandes empresas y empresarios) tiene mucho que decir sobre la estructuración de las desigualdades y el poder en las sociedades latinoamericanas contemporáneas. Más que seguir denunciando la reproducción de una oligarquía terrateniente vinculada a la exportación de productos primarios o de una burguesía nacional dependiente de las transferencias públicas, este trabajo ilustró la complejidad e inestabilidad de quienes ocupan las posiciones superiores. Tal vez el carácter excluyente del capitalismo global se juegue hoy en América Latina menos en el cierre de sus élites empresa-

riales que en la notable inestabilidad de las empresas y empresarios y las prácticas cortoplacistas que desarrollan para adaptarse a estos escenarios cambiantes.

AGRADECIMIENTOS

Este artículo ha sido posible gracias al financiamiento de tres proyectos de investigación dirigidos por las autoras: PIP 1350, PIP 415 y Ecos-Sur A14H01. Las autoras desean manifestar su agradecimiento al coordinador del dossier Julián Cárdenas y a tres evaluadores anónimos por sus valiosos aportes al manuscrito final.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Apreda, A. (2001). Corporate governance in Argentina: the outcome of economic freedom (1991-2000). *Corporate governance*, 9(4), 298-310.
- Azpiazú, D., Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina: industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo xx a la actualidad*. Buenos Aires: FLACSO-Siglo XXI.
- Bebczuk, R. (2005). Corporate Governance and Ownership: Measurement and Impact on Corporate Performance and Dividend Policies in Argentina, Center for Financial Stability (Argentina) IADB Research Network Project, disponible en <http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/wp/wp-content/uploads/2017/05/doc59.pdf>.
- Bourdieu, P., de Saint Martin, M. (1978). Le patronat. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 20(1), 3-82.
- Bourdieu, P., Passeron, J.-C. (1970). *La reproduction*. Paris: Editions de Minuit.
- Cárdenas, J. (2016). Enredando a las élites empresariales en América Latina: análisis de redes de *interlocking directorates* y propiedad en México, Chile, Perú y Brasil. *América latina hoy* (73), 15-44.
- Carroll, W. K., Fennema, M. (2002). Is There a Transnational Business Community? *International Sociology*, (17), 393-419.
- Castellani, A. (2009). *Estado, empresas y empresarios*. Buenos Aires: Prometeo.
- Castellani, A. (2016). La élite económica en los años noventa. En A. Castellani (coord.), *Radiografía de la élite económica en los años noventa*, Buenos Aires: UNSAM-Edita.
- Cavarozzi, M. (1986). Political Cycles in Argentina since 1955. En G. O'Donnell, P. Schmitter, L. Whitehead (comps.), *Transitions from Authoritarian Rule*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Chudnovsky, D., López, A. (2001). *La transnacionalización de la economía argentina*. Buenos Aires: Eudeba.
- Cobe, L. (2015). *Reformas de mercado y élites financieras. La recomposición del sector bancario en la Argentina a fines del siglo xx, tesis de maestría en sociología económica*. IDAES-UNSAM.
- Cruces, G., Gasparini, L. (2009). Desigualdad en Argentina. Una revisión de la evidencia empírica I. *Desarrollo Económico*, 48(192), 395-437.
- Denord, F. et al. (2011). Le champ du pouvoir en France. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 5(190), 24-57.
- De Imaz, J. L. (1964). *Los que mandan*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Dulitzky, A. (2018). *Las empresas multinacionales en la política local: actores, relaciones y acciones políticas (Argentina, 2003-2015)*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Figuerola, A.; Rentería, J. M. (2016). On the World Economic Elite. *Economía*, XXXIX(77), 9-32.
- Gaggero, A. (2012). La retirada de los grupos económicos argentinos durante la crisis y salida del régimen de convertibilidad. *Desarrollo Económico*, 52(206), 229-254.
- Heredia, M. (2015). Globalización y clases altas en el auge del vino argentino. *Trabajo y Sociedad* (14), 267-284.
- Kosacoff, B. (1996). La industria argentina. De la sustitución a la convertibilidad. En J. Katz (ed.), *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial*. Buenos Aires: Alianza Estudios.

- Kulfas, M. (2001). *El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas: factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local*, CEPAL.
- Kulfas, M. (2016). *Los tres kirchnerismos: una historia de la economía argentina, 2003-2015*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Lluch, A, Salvaj, E. (2014). Longitudinal Study of Interlocking Directorates in Argentina and Foreign Firms? Integration into Local Capitalism, 1923-2000. En T. David, G. Westerhuis, *The Power of Corporate Networks: A Comparative and Historical Perspective*. London-New York: Routledge.
- Mizruchi, M. S. (1996). What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates. *Annual Review of Sociology* (22), 271-298.
- Nochteff, H. (1994). Los senderos perdidos del subdesarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina. En D. Azpiazu y H. Nochteff, *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y élite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*, Buenos Aires: FLACSO.
- O'Donnell, G. (1977). Estado y Alianzas en la Argentina 1956-1976. *Desarrollo Económico*, 64(16), 523-554.
- Ortiz, R., Schorr, M. (2006). Crisis del Estado y pujas interburguesas. La economía política de la hiperinflación. En A. Pucciarelli (coord.), *Los años de Alfonsín: ¿El poder de la democracia o la democracia del poder*, Buenos Aires: Siglo XXI, pp. 461-510.
- Osteguy, P. (1990). *Los capitales de la industria*. Buenos Aires: Legasa.
- Paredes, D. (2010). Directorios cruzados: un estudio sobre la cúpula empresarial en la Argentina actual. *Trabajo y Sociedad*, 16(XV), 39-51.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press.
- Portantiero, J. C. (1977). Economía y política en la crisis argentina: 1958-1973. *Revista Mexicana de Sociología*, 39(2), 531-565.
- Rapoport, M. (2012). *Historia económica, política y social de la Argentina*. Buenos Aires: Emecé.
- Rouquié, A. (1982). *Poder militar y sociedad política en la Argentina*. Buenos Aires: Emecé.
- Sabato, J. E., Schvarzer, J. (1985). Funcionamiento de la economía y poder político en la Argentina: trabas para la democracia. En A. Rouquié (ed.), *¿Cómo renacen las democracias?* Buenos Aires: Emecé.
- Salas-Porras, A. (2006). Fuerzas centrípetas y centrífugas en la red corporativa mexicana. *Revista Mexicana de Sociología*, 68(2), 331-375.
- Scott, J. (1990). *The Sociology of Elites*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Schvarzer, J. (1981). *Expansión económica del estado subsidiario, 1976-1981*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración.
- Schvarzer, J. (1990). *Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresariales argentinas (1955-1983). Un estudio "desde adentro" para explorar su relación con el sistema político*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración, mimeo.
- Segovia, A. (1996). *Más desiguales y cada vez más integrados, Versión resumida y editada del estudio Integración real y grupos de poder económico en América Central. Implicaciones para el desarrollo y la democracia en la región*, Fundación Friedrich Ebert. Disponible en http://historia.ihnca.edu.ni/ccss/dmdocuments/Bibliografia/CCSS2007/tema2/Alexander_Segovia.pdf, consultado en octubre 2018.
- Tokman, V. (1973). Concentration of economic power in Argentina. *World Development*, 1(10), 33-41.
- Torrado, S. (2010). *El costo social del ajuste (Argentina 1976-2002), Tomos I & II*. Buenos Aires: Edhasa.
- Torre, J. C. (1989). *Los sindicatos en el gobierno 1973-1976*. Buenos Aires: CEAL.
- Villarreal, J. (1985). Los hilos sociales del poder. En E. Jozami, P. Paz, J. Villarreal (comps.), *Crisis de la dictadura argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Windolf, P. (2002). *Corporate Networks in Europe and the United States*. New York: Oxford University Press.
- Wright Mills, C. (1963). *La élite de poder*. México: FCE.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Ana Castellani es doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Magister en Sociología Económica por el Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES) de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM). Licenciada y profesora en Sociología por la UBA. Actualmente, es secretaria de Gestión y Empleo Público de la Nación de la Jefatura de Gabinete de Ministros de la República Argentina. Se desempeñó como investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), primero con sede en el IDAES-UNSAM, y luego en la institución que dirigió, el Centro de Innovación de los Trabajadores (UMET-CONICET), donde coordinó junto con Paula Canelo el *Observatorio de las Élites*. Profesora regular de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA y del IDAES-UNSAM. Autora de numerosos trabajos en revistas nacionales e in-

ternacionales sobre élites económicas, relación Estado/empresarios para el caso argentino de las últimas décadas.

Mariana Heredia es socióloga, graduada de la Universidad de Buenos Aires. Completó estudios de maestría y doctorado en la École des Hautes Études en Sciences Sociales de París. Es investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, profesora regular y directora de la maestría en Sociología Económica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad de San Martín. Dentro de las élites, sus intereses abarcan desde los intelectuales de derecha, las corporaciones empresarias, la tecnocracia económica y las clases altas. Es autora de *A quoi sert un économiste* (La Découverte, 2015) y *Cuando los economistas alcanzaron el poder* (Siglo XXI, 2015). Actualmente prepara un libro sobre las desigualdades sociales y el estallido de las clases altas.

ANEXO CUADROS

Cuadro 1. Perfil de las empresas que dejaron de integrar el ranking de las 50 primeras entre 1976 y 2015.

Nombre	Sector	Motivo
Acindar	Siderúrgica	Se mantiene en la cúpula pero desplazada a la posición 62 (en 1976 ocupaba el 2). En 2001 es adquirida por el grupo brasileiro Belgo Mineira y siguió operando con el nombre Acindar hasta el presente.
Alpargatas	Textil	Se mantiene en la cúpula pero desplazada por debajo de las 100 (en 1976 ocupaba el 12). Adquirida en 2008 por el grupo brasileiro Sao Pablo Alpargatas, S. A.
Amoco	Petrolera	Multinacional norteamericana. En 1997 se fusiona con Bridas (empresa argentina) formando Pan American Energy.
Celulosa	Papel/celulosa	Empresa nacional que en el 2000 vende la mayoría de su paquete accionario al Grupo Papelero Fanapel (Uruguay). En 2007, Fanapel es adquirido por el Grupo Tapebicué (nacional), que se queda con el control de Celulosa Argentina. Descendió por debajo del puesto 100 del ranking. En 1976 ocupaba el puesto 13.
Centenera	Metalúrgica	Perteneciente al grupo Bunge & Born que la vende a Inesa, del grupo chileno Córpora, en 1995. En 2015 está por debajo de las 100 primeras del ranking, en 1976, estaba en el 37.

Nombre	Sector	Motivo
Chrysler	Automotriz	La filial argentina de Chrysler fue adquirida en 1980 por Volkswagen constituyendo Volkswagen Argentina. Su línea de producción cesa en 1990, cuando Volkswagen ya se había fusionado con Fiat Argentina y constituido la empresa Autolatina (1987). Si bien Volkswagen Argentina figura en el 6 puesto del ranking de empresas privadas en 2015 no puede asimilarse a Chrysler del 76 porque esa línea de producción se cerró en 1990.
Ciba Geigy	Farmacéutica	Empresa extranjera que se fusiona en 1996 con Sandoz y Arman Novartis. En 2015 se encuentra por debajo del puesto 100 del ranking. En el 1976 ocupaba el puesto 38.
Compañía Química	Petroquímica	Empresa nacional del grupo Bunge & Born, fundada en 1932, que se vendió en 1993 a la norteamericana Procter & Gamble. En 2015, Procter & Gamble ocupa el puesto 87 en el ranking; en 1976, Compañía Química ocupaba el puesto 40.
Continental	Neumáticos	Empresa de neumáticos de origen alemán que pierde posiciones en el ranking. En 2015 queda por debajo del puesto 100, en 1976, ocupaba el puesto 49. En 1999 acuerda la producción de neumáticos local con la firma argentina FATE.
Dálmine	Siderúrgica	Empresa del grupo Techint que en 1996 se fusionó con Siderca (otra empresa del grupo) y en 2001 se suma al holding Tenaris del grupo Techint que se encuentra entre las primeras 50 empresas del país en 2015.
Ducilo	Textil	Empresa extranjera del grupo Dupont fundada en 1937 dedicada a la fabricación de hilados sintéticos que cerró definitivamente en 2015.
Duperial	Química	Empresa de pinturas fundada en 1935 propiedad de la alianza entre Dupont-ICI y el grupo local Bunge & Born. Quedó bajo el control del grupo inglés ICI en 1995 cuando Bunge & Born vendió su parte.
Fate	Neumáticos	Empresa argentina de la familia Madanes fundada en 1940. En 1999 hace un acuerdo tecnológico con la firma alemana Continental para producir en el mercado local sus neumáticos y en 2010 se asocia con la brasilera VIPAL. Cae por debajo del puesto 100 en el ranking de 2015, en 1976 ocupaba el puesto 17.
Goodyear	Neumáticos	Empresa estadounidense con filial en Argentina desde 1915 que produjo neumáticos hasta 1999 y a partir de entonces siguió operando como importadora y comercializadora en el mercado local. Por debajo de las 100 primeras empresas en el ranking de 2015, ocupaba el puesto 28 en 1976.
Gurmendi	Metalúrgica	Empresa nacional fundada en la década del 20, adquirida por Acindar en 1981 como parte del proceso de concentración en la rama metalúrgica/siderúrgica. Acindar pasó a manos de la brasilera Belgo Mineira en el año 2000.
IBM	Electrónica	Empresa extranjera de origen estadounidense que se instala por primera vez en el país en 1923. Sigue operando desde entonces y ha descendido por debajo de la posición 100 en el ranking de 2015. En 1976 ocupaba el puesto 29.
Italo	Eléctrica	Empresa extranjera de origen suizo que comenzó a operar en el país en 1911 con el objetivo de proveer la iluminación en la zona centro y sur de la Ciudad de Buenos Aires. Fue estatizada en 1980 y privatizada en 1992 junto con SEGBA, la empresa estatal de provisión de electricidad.
John Deere	Metalmecánica	Empresa estadounidense con filial en Argentina desde 1958. Por debajo del puesto 100 en el ranking de 2015, ocupaba el puesto 33 en 1976.

Nombre	Sector	Motivo
Ledesma	Alimenticia	Empresa nacional productora de azúcar. Continúa operando. Se ubica por debajo del puesto 100 en el ranking 2015, en 1976 ocupaba el 15.
Loma Negra	Cementera	Empresa nacional productora de cemento fundada en 1926. En 2005 es vendida al grupo brasilero Camargo Correa. Por debajo del puesto 100 en el ranking 2015, ocupaba el puesto 27 en 1976.
Massalin y Celasco	Tabacalera	Empresa transnacional que sigue operando en la Argentina como Massalin Particulares pero que ha sido desplazada al puesto 88 en el ranking de privadas de 2015. En 1976 ocupaba el puesto 25.
Massey Ferguson	Metalmeccánica	Empresa de origen canadiense creada en 1958 que quebró en 1990.
Mercedes-Benz	Automotriz	Empresa transnacional de origen alemán que sigue operando en el país y que ha sido desplazada al puesto 54 del ranking de privadas de 2015 desde el puesto 8 que ocupaba en 1976.
Nestlé	Alimenticia	Empresa transnacional de origen suizo que sigue operando en el país y que ha sido desplazada al puesto 57 del ranking de privadas de 2015 desde el puesto 26 que ocupaba en 1976.
Nobleza	Tabacalera	Empresa creada en 1898 que se fusiona en 1977 con Piccardo y que pasa a estar controlada por el grupo inglés British American Tobacco. Sigue operando en el país desplazada por debajo del puesto 100 en el ranking 2015 de empresas privada. En 1976 se ubicaba en el 6.
Olivetti	Electrónica	Empresa de origen italiano creada en 1908 que operó en el país hasta 2002.
Pérez Companc	Petrolera	Empresa nacional perteneciente al grupo homónimo creada en 1946 y vendida a la brasilera Petrobrás en 2002.
Perkins	Mecánica automotriz	Empresa que opera en el país la licencia Perkins Inglaterra desde 1961 y que fue desplazada por debajo del puesto 100 en el ranking de 2015. En 1976 ocupaba el puesto 34.
Philips	Electrónica	Empresa de origen holandés fundada en 1891 que se instaló en la Argentina a fines de 1940 y que sigue operando en el país. Desplazada por debajo de la posición 100 en 2015 cuando en 1976 ocupaba el puesto 36.
Piccardo	Tabacalera	Empresa que se fusiona en 1977 con la tabacalera Nobleza y que sigue operando en el país controlada por British American Tobacco. Desplazada por debajo del puesto 100 en el ranking 2015, en 1976 ocupaba el lugar 32.
Pirelli	Neumáticos	Empresa transnacional que sigue operando en la Argentina pero que ha sido desplazada por debajo de las 100 primeras en el ranking 2015 desde el puesto 18, en 1976.
Propulsora	Siderúrgica	Empresa del grupo Techint que se fusiona en 1992 con la estatal Somisa, adquirida por el grupo en el proceso de privatización, y conforma Siderar. En 2015, Siderar ocupa el puesto 23 en el ranking de empresas privadas.
Sade	Constructora	Empresa nacional del grupo Pérez Companc vendida a la sueca Skanska y a la nacional Emepa en 1999. Se ubica por debajo del puesto 100 en el ranking 2015. En 1976 ocupaba el puesto 30.

Nombre	Sector	Motivo
Santa Rosa	Metalúrgica	Empresa nacional adquirida por Acindar en 1981 como parte del proceso de concentración en la rama metalúrgica/siderúrgica. Acindar pasó a manos de la brasilera Belgo Mineira en el año 2000.
Sasetru	Alimentos	Empresa nacional fundada en 1948 que quebró en 1981.
Sudamtex	Textil	Empresa nacional fundada en 1945 que quebró en mayo de 2001.

Fuente: elaboración propia con datos consolidados en la base PIP-CONICET 1450 *Elites Argentinas 1976-2015*.

Cuadro 2. Empresas que forman parte del ranking de las primeras 50 firmas privadas por ventas en 1976 y 1988.

Nombre	Posición 1976	Posición 1988	Tipo de empresa*	Sector/rama de actividad
Acindar	2	7	GL	Industrial/siderúrgica
Alpargatas	14	26	GL	Industrial/textil
Amoco	34	25	ET	Petróleo
Bridas	41	17	GL	Petróleo
Cargill	25	21	ET	Industrial/alimenticia
Celulosa	15	36	GL	Industrial/papel
Continental	39	23	CE	Comercio
Duperial	22	31	CE	Industrial/química
Esso	4	4	CE	Petróleo
Fate	20	50	GL	Industrial
IBM	35	15	ET	Industrial/electrónica
Ledesma	17	34	GL	Industrial/alimenticia
Massalin y Celasco/Massalin Particulares	28	5	CE	Industrial/tabacalera
Mastellone Hnos.	49	12	ELI	Industrial/alimenticia
Mercedes-Benz	9	48	ET	Industrial/automotriz
Molinos Río de la Plata	5	9	GL	Industrial/alimenticia
Nidera Argentina	31	22	ET	Comercial (agro)
Nobleza/Nobleza Piccardo	Nobleza, 7 y Piccardo, 38	3	CE	Industrial/tabacalera
Pérez Companc	48	32	GL	Petróleo
Pirelli	21	42	CE	Industrial
Propulsora Siderúrgica	10	19	GL	Industrial/siderúrgica
Renault	6	10	CE	Industrial/automotriz

Nombre	Posición 1976	Posición 1988	Tipo de empresa*	Sector/rama de actividad
Sade	30	16	GL	Construcción
Sancor	16	13	ELI	Industrial/alimenticia
Shell	13	1	CE	Petróleo
Techint	19	14	GL	Construcción
Total empresas: 26 (11 descienden, 14 ascienden y 1 mantiene posición dentro del panel).				
Tasa de estabilidad 1976-1988: 52 %.				

Fuente: elaboración propia en base a los rankings empresarios de la revista *Mercado*, números especiales junio 1977 y junio 1989.

Nota: se siguieron los criterios para la clasificación de las empresas elaborados por Basualdo (2006) especificados en la nota 4.

Cuadro 3. Empresas que forman parte del ranking de las primeras 50 firmas privadas por ventas en 1988 y 2001.

Nombre	Posición 1988	Posición 2001	Tipo de empresa*	Sector/rama actividad
Aluar	18	50	GL	Industrial/siderúrgica
Arcor	28	16	GL	Industrial/alimenticia
Asociación de Cooperativas Argentinas	37	24	ELI	Industrial
Bridas/Pan American Energy	17	30	GL/ASOC	Petróleo
Cargill	21	32	ET	Industrial/alimenticia
Carrefour	27	10	CE	Comercial/supermercado
Disco	29	7	ASOC	Comercial/supermercado
Esso	4	12	CE	Industrial/petrolera
Louis Dreyfus	33	17	CE	Industrial/alimenticia
Mastellone Hnos.	12	7	ELI/ASOC	Industrial/alimenticia
Molinos Río de la Plata	9	39	GL	Industrial/alimenticia
Nidera Argentina	22	37	ET	Comercial/agro
Pérez Companc/Pecom	32	9	GL	Petróleo
Renault Argentina	10	43	CE	Industrial/automotriz
Sancor	13	21	ELI	Industrial/alimenticia
Shell	1	5	CE	Industrial/petrolera
Sídeco Americana	44	22	GL	Construcción
Siderca	11	18	GL	Industrial/siderúrgica
Total empresas: 18 (10 descienden y 8 ascienden posiciones dentro del panel).				
Tasa de estabilidad 1988-2001: 36 %.				

Fuente: elaboración propia en base a los rankings empresarios de la revista *Mercado*, números especiales junio 1988 y junio 2002.

Nota: se siguieron los criterios para la clasificación de las empresas elaborados por Basualdo (2006) especificados en la nota 4.

Cuadro 4. Empresas que forman parte del ranking de las primeras 50 firmas privadas por ventas en 2001 y 2015.

Nombre	Posición 2001	Posición 2015	Tipo de empresa*	Sector actividad
Aceitera General Deheza	13	9	GL	Industrial/aceitera
Arcor	16	19	GL	Industrial/alimenticia
Asociación de Cooperativas Argentinas	14	18	ELI	Industrial
Bunge Argentina	27	27	GL	Industrial
Cargill	4	7	ET	Industrial/alimenticia
Carrefour	10	6	CE	Comercial/supermercados
Cencosud (Jumbo)	32	46	ET	Comercial/supermercados
Cervecería y Maltería Quilmes	31	31	CE*	Industrial/bebidas
Coto	8	24	ELI	Comercial/supermercados
Disco**	7	46	ASOC/ET	Comercial/supermercados
Droguería del Sud	23	48	ELI	Comercial
Esso/Axion Energy***	12	10	CE	Industrial/petrolera
Ford Argentina	20	16	CE	Industrial/automotriz
Importadora y Exportadora Patagonia	40	33	GL	Comercial
Louis Dreyfus	17	25	CE	Industrial
Mastellone Hermanos	36	42	ASOC	Industrial/alimenticia
Molinos Río de la Plata	39	21	GL	Industrial/alimenticia
Nidera	34	35	ET	Agrocomercial
OSDE	15	11	ELI	Servicios (medicina prepaga)
Pan American Energy	30	12	ASOC	Industrial/petrolera
Pecom/Petrobras****	9	26	GL/ET	Industrial/petrolera
Peugeot-Citroën	33	37	ET	Industrial/automotriz
Renault Argentina	43	41	CE	Industrial/automotriz
Sancor	21	34	ELI	Industrial/alimenticia
Shell	5	3	CE	Industrial/petrolera
Siderar	24	22	GL	Industrial/automotriz
Telecom Argentina	3	4	CE	Servicios (telefonía)
Telecom Personal	29	14	CE	Servicios (telefonía)
Telefónica de Argentina	37	39	CE	Servicios (telefonía)
Unilever Argentina	19	32	ET	Industrial/química

Nombre	Posición 2001	Posición 2015	Tipo de empresa*	Sector actividad
Vicentín	42	20	GL	Industrial/alimenticia
Volkswagen Argentina	38	5	ET	Industrial/automotriz
Wal-Mart	47	23	ET	Comercial/supermercados
Total empresas: 33 (16 descienden, 15 ascienden y 2 mantienen su posición dentro del panel).				
Tasa de estabilidad 2001-2015: 66 %.				

Fuente: elaboración propia en base a los rankings empresarios de la revista *Mercado*, números especiales junio 1977 y junio 1989.

Nota: se siguieron los criterios para la clasificación de las empresas elaborados por Basualdo (2006), especificados en la nota 4.

Artículos / Articles

El vínculo entre las élites empresariales mexicanas y los expertos: expandiendo las fronteras del mercado / *Links between Mexican business elites and experts: expanding the market borders*

Matilde Luna

Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México

matilde.luna@sociales.unam.mx

<http://orcid.org/0000-0002-3686-1553>

Recibido / Received: 01/03/2018

Aceptado / Accepted: 19/03/2019



RESUMEN

Durante el siglo xx las élites empresariales mexicanas se distinguieron no solamente por la concentración de recursos económicos sino también por sus recursos organizativos, que funcionaron de hecho como canales de representación e intermediación de intereses del empresariado en su conjunto. Ya en plena era de la globalización, la entrada del siglo xxi se caracteriza por cambios significativos en la composición de las élites empresariales y por el surgimiento de influyentes organizaciones de nuevo tipo, que de manera expresa buscan incidir en las políticas públicas. La autoridad de estas experiencias asociativas se finca en el conocimiento experto, en una composición relativamente plural, pero no por ello menos elitista, y en una declarada autonomía de intereses particulares o de grupo. El propósito de este artículo es identificar los rasgos más sobresalientes de estas organizaciones que operan en los márgenes del mercado y que cruzan fronteras institucionales y territoriales incrementando su permeabilidad.

Palabras clave: élites empresariales; expertos; sistemas asociativos complejos, redes de políticas públicas, fronteras institucionales.

ABSTRACT

During the 20th Century, the Mexican business elites were characterized, not only by the economic resources they concentrated, but also by their organizational capabilities, which allowed them to act as if they represented the business community as a whole. Globalization brought important changes in the composition of the business elites, and at the beginning of the 21st Century a new and influential type of organizations emerged, which explicitly seek to influence policy decisions. Their authority is based on expert knowledge, on a relatively plural but not less elitist integration and on a declared autonomy from particular or group interests. The aim of this article is to identify the features of such organizations that operate on market boundaries, across institutional borders and even regardless of territorial frontiers. In other words, the purpose is to show that these delimitations are becoming more and more permeable.

Keywords: business elites; experts; complex associative systems; policy networks; institutional borders.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Matilde Luna. matilde.luna@sociales.unam.mx.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Luna, M. (2020). El vínculo entre las élites empresariales mexicanas y los expertos: expandiendo las fronteras del mercado. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 487-501.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.31>)

INTRODUCCIÓN

En México, las élites económicas se distinguieron no solamente por la magnitud de sus recursos económicos sino también por sus recursos organizativos que, con una sola voz, dieron lugar a un denso sistema nacional de asociaciones empresariales articulado en torno al Consejo Coordinador Empresarial (CCE), conocido como la “cúpula de cúpulas”, en el que prevaleció la sobre-representación del sector financiero y un indiscutible peso del Consejo Mexicano de Negocios, un selecto club de los empresarios más ricos del país.

Aun cuando estas asociaciones empresariales han subsistido, tal sistema prácticamente se desarticuló como resultado de cambios significativos en los órdenes económico, social y político. Entre estos cambios son de mencionarse el impulso a la globalización y a la integración económica de la región de América del Norte, que pusieron fin al régimen proteccionista y propiciaron el reacomodo de las élites económicas del país; la multiplicación y fortalecimiento profesional de organizaciones civiles, que contrastaría con el régimen corporatista de representación funcional e intermediación de intereses, centrado casi exclusivamente en las grandes organizaciones sindicales y empresariales, y la activación del poder legislativo y la competencia partidista —implicados en la transición democrática—.

Como consecuencia de estos cambios se diversificaron los espacios de negociación, de presión e influencia de los empresarios así como sus interlocutores; las grandes asociaciones empresariales perdieron su protagonismo y exclusividad como órganos de intermediación de intereses, y las empresas multinacionales mexicanas se perfilaron como una (relativamente) nueva élite. En este escenario se aprecia el surgimiento de nuevas formas de organización de las élites empresariales y de nuevas estrategias de participación en la arena pública. Se trata de tendencias que venían perfilándose desde los años ochenta del siglo pasado pero que se ratifican plenamente en los inicios del siglo xxi.

Tres fenómenos relacionados entre sí que destacan son: una inédita relación de los empresarios con organizaciones de la sociedad civil; la inserción de los empresarios en redes de políticas públicas, y

el surgimiento de nuevas organizaciones que involucran agentes del mercado, la sociedad civil y las instituciones políticas con el objetivo manifiesto de incidir en la dirección, monitoreo y evaluación de las políticas públicas. En muchas de las organizaciones más influyentes sobresale, junto con la participación de las élites empresariales, la presencia de los “expertos”, ya sea a título personal o a través de la intervención de instituciones académicas, empresas de consultoría y centros de expertos (o *think tanks*) independientes, los que a su vez se integran —ellos mismos— con actores provenientes de diversos ámbitos institucionales.

Con la finalidad de identificar y mostrar los rasgos estructurales que distinguen a este nuevo tipo de organizaciones y sus fuentes de autoridad, se analizan dos influyentes organizaciones que pueden considerarse como representativas de tendencias que resultan novedosas en el contexto mexicano: el Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI), creado en 2001, y el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), constituido en 2003. En ambas organizaciones concurren, entre otros actores, los expertos y las élites empresariales. Un indicio de su importancia y prestigio es que ambas organizaciones figuran entre los más importantes *think tanks* del mundo (McGann, 2017). Ninguna de las dos, estrictamente hablando, pueden considerarse como asociaciones empresariales, pero el medio sistémico en el que están insertas es el mercado.

El foco de interés analítico lo constituye la integración y composición de los órganos de coordinación o gobierno de tales organizaciones, sus fuentes de financiamiento, y las relaciones entre sus integrantes clave. Se atiende también a sus alcances territoriales, a los asuntos que abordan, el tipo de participantes que agrupan y sus principales objetivos. En cuanto a la adscripción de los asociados, que suele ser múltiple, y la identificación de las categorías sociales que representan, se toma en primer lugar la información que aporta la organización, con el supuesto de que es la afiliación que la propia entidad más valora.

Este artículo está estructurado en diversos apartados. El primer apartado alude al reacomodo de las élites económicas que coloca a las multinacionales mexicanas en una posición privilegiada

y al surgimiento de nuevas organizaciones representativas de este grupo. En el segundo apartado se aborda la relación entre los empresarios y las organizaciones de la sociedad civil, y la creciente importancia de los expertos en las redes de política pública. En la tercera parte se analizan el COMEXI y el IMCO desde la perspectiva de los “sistemas asociativos complejos”, los que al cruzar fronteras institucionales y territoriales generan una tensión y un equilibrio inestable entre la autonomía y la interdependencia de sus miembros (Luna y Velasco, 2017a). En el cuarto apartado, se destacan los elementos que en el caso mexicano permiten hablar de esta nueva lógica asociativa y de sus perspectivas desde un punto de vista estructural. Se busca también destacar algunos temas y problemas de investigación que emergen del estudio. A manera de conclusiones, se exploran los efectos potenciales de las nuevas modalidades de organización y participación de las élites empresariales en las estructuras de poder y sus perspectivas.

Para los fines de este análisis, las élites son concebidas como aquellos grupos que tienen poder y lo ejercen (Scott, 2008: 28), es decir, que tienen recursos y capacidad de decisión. En el caso de las élites que nos ocupan son importantes por definición los recursos económicos, pero también, en el ejercicio del poder, los recursos organizativos, recursos de información y conocimiento de que disponen y las redes de relaciones que establecen. En cuanto a la capacidad de decisión son de interés los mecanismos de influencia de estas élites en las políticas públicas, en los que se ponen en juego tales recursos.

EL SURGIMIENTO DE UNA NUEVA ÉLITE

En México, el liderazgo del sector financiero se desarticuló como consecuencia de cambios en la estructura de propiedad de la banca privada nacional que pasó de la estatización a principios de los ochenta del siglo pasado, a la reprivatización y posteriormente al control extranjero de cinco de los siete bancos más grandes.

A la par del desplazamiento del sector financiero nacional y al amparo de las políticas de liberalización de la economía, la privatización de las

empresas estatales y de las políticas de subsidios gubernamentales, se fortaleció un conjunto de empresas capaces de competir en el mercado internacional y de convertirse muchas de ellas en empresas líderes de carácter monopolístico u oligopolístico en sus respectivos ámbitos de actividad. Se trata de las multinacionales mexicanas.

De acuerdo con un estudio de Basave (2016) sobre un grupo significativo de 31 empresas multinacionales mexicanas, la internacionalización de las empresas mexicanas se desarrolló simultáneamente mediante exportaciones e inversión extranjera directa. Se trata de un grupo de empresas relativamente nuevo porque en realidad la mayoría, como lo muestra el autor, formaron parte de la infraestructura industrial mexicana desde sus inicios y durante el periodo de mayor crecimiento, habiéndose fundado la mayoría entre los años cuarenta y finales de sesenta. En cuanto a sus recursos y su capacidad para incursionar y expandirse en los mercados internacionales, estas empresas contaron con ventajas de propiedad adquiridas a lo largo de varias décadas con el apoyo del Estado, principalmente a través de la privatización de empresas estatales y los subsidios gubernamentales. Entre tales ventajas Basave identifica su condición oligopolística o liderazgo en mercados concentrados, la disposición de recursos financieros y un *know-how* productivo y de distribución (2016: 58-61). Los sectores de actividad en los que operan son variados e incluyen: alimentos y bebidas (FEMSA, BIMBO, GRUMA, LALA, Bachoco, ARCA y Accel), minerales no metálicos (CEMEX, VITRO, Cementos Chihuahua e InterCeramic), diversificados (Grupo CARSO, Grupo KUO, Grupo ALFA y XIGNUX), construcción (ICA y Homex); autopartes y acero (San Luis Corp. y PROEZA), productos de metal (Industrias CH y AHMSA), línea blanca (MABE), telecomunicaciones (América Móvil), TV-radio-telecomunicaciones (Televisa), química-petroquímica (Mexichem), minería (Grupo México), papel-productos de papel (Bio Pappel), comercio (ELEKTRA), farmacias (Casa Saba), servicios de alimentos (ALSEA), y petróleo y gas (PEMEX, única empresa de propiedad estatal) (2016: 26).

Varias de estas empresas, junto con firmas de consultoría y organismos especializados en asuntos legales y de comercio internacional, tuvieron

un papel central en la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a principios de los años noventa y en el proceso de integración económica de la región de América del Norte, proceso que daría lugar a la configuración de una élite de poder regional (Salas Porras y Luna, 2012).

Un caso ejemplar es el del empresario regiomontano Lorenzo Zambrano, presidente del consejo de CEMEX, la empresa global de cemento más grande del mundo, y también participante en los consejos de otras multinacionales¹, quien a partir del año 2000, cuando la Comisión Trilateral amplió su cobertura a México, se incorporó a este organismo internacional y fungió por más de diez años (2000-2012) como el representante de México. La Trilateral, conformada por las regiones de América del Norte, Europa y Asia Pacífico, tuvo un papel clave en el proceso de integración económica de América del Norte. En este organismo, considerado una de las organizaciones “globalistas” más importantes del mundo, participan poderosas empresas del sector financiero internacional, como el Grupo Rothschild, ex funcionarios de primer nivel de muy diversos países, empresas consultoras y *think tanks* (Luna y Velasco, 2017b).

Como parte del reacomodo de las élites económicas, el sector exportador en México se reorganizó y reagrupó en una sola asociación: el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE), el cual surgió en 1999 de la fusión de otras organizaciones que lo precedieron. Esta asociación, que concibe el comercio internacional como uno de los motores fundamentales del crecimiento, no solamente tiene funciones de representación de sus miembros, también provee servicios de información, asesoría técnica, capacitación y de consulta y cabildeo en negociaciones de tratados internacionales.

La membresía del COMCE incluye importantes empresas multinacionales tanto mexicanas como de otros países. Entre las empresas que participan como “socios estratégicos” están BBVA-

Bancomer, Nissan, AeroMéxico, FedEx, Telefónica y P&G. Se incluye también en este grupo de asociados a la Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana (Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, 2017).

En cuanto a sus vínculos externos, esta asociación se encuentra incorporada al Consejo Coordinador Empresarial en calidad de invitada permanente, tiene representación en organismos gubernamentales como Bancomext (institución gubernamental bancaria que promueve el comercio exterior) y Proméxico (fideicomiso del gobierno federal que además del comercio promueve la inversión internacional), y mantiene estrechas relaciones con el cuerpo diplomático acreditado en México y con embajadas mexicanas en el extranjero, entre otras instancias.

En cuanto a las multinacionales, también se crea en 2004 el Consejo Ejecutivo de Empresas Globales (CEEG), el cual está integrado por alrededor de 50 empresas multinacionales extranjeras que representan el 10 % del PIB de México y el 40 % de la inversión extranjera directa (Consejo Ejecutivo de Empresas Globales, 2016). A diferencia del COMCE, esta organización no incluye a las multinacionales mexicanas, sino exclusivamente a empresas multinacionales extranjeras que operan en México, de manera que sus miembros son los presidentes o directores generales de las subsidiarias establecidas en México. Varios de ellos son parte del sector financiero internacional (como Citibanamex, Scotiabank, HSBC y VISA) y participa también la empresa ArcelorMittal que, como se verá, contribuyó a la creación del COMEXI.

Entre los vínculos significativos entre el CEEG y el COMCE puede señalarse que varios “socios estratégicos” de esta última organización también pertenecen al CEEG. Son los casos de FedEx, Telefónica y Coca-Cola.

Por la exclusividad de su membresía puede decirse que el CEEG representa o en su caso defiende intereses bien delimitados; sin embargo, también tiene una orientación hacia fuera en tanto plantea como propósito principal “construir un diálogo continuo con el gobierno, organismos empresariales, sociedad civil, líderes de opinión y académicos [...] para hacer de México —según

1 Entre ellas pueden mencionarse las siguientes: Citigroup, IBM, Empresas Allianz, ALFA, FEMSA, ICA, Televisa y VITRO. Se trata de multinacionales tanto de origen mexicano como de otros países.

dicen— un país más competitivo, más productivo y más equitativo”.

LOS EMPRESARIOS Y LAS ORGANIZACIONES DE LA SOCIEDAD CIVIL

De acuerdo con un estudio basado en *CIVICUS Encuesta Global sobre el Estado de la Sociedad Civil*, se pensaba que la interacción entre el sector privado y la sociedad civil era generalmente antagonista o por lo menos de poco interés (Fioramonti y Regelbrugge, 2008). Sin embargo, en México la interacción entre los empresarios y sus organismos representativos, por una parte, y organizaciones de la sociedad civil por la otra, se intensificó visiblemente desde los inicios del presente siglo a través de relaciones de cooperación y negociación, aunque también de confrontación. Más aun, en un contexto de expansión de las organizaciones civiles, las élites empresariales participarían activamente en la creación de nuevas organizaciones como promotoras, patrocinadoras o colaboradoras en sus órganos de gobierno interno. Entre las figuras asociativas más importantes que impulsaron estas élites están los observatorios ciudadanos y los centros de investigación y análisis de políticas públicas de carácter independiente. También formarían parte de redes de políticas públicas basadas en alianzas temporales con otros actores u organizaciones, con los que no necesariamente compartían sus intereses o valores, con el objetivo de afrontar problemas comunes como la inseguridad, la corrupción, la transparencia o la educación de calidad.

Estas estructuras y redes de organizaciones en combinaciones variables conjuntan individuos, agentes u organizaciones provenientes del mercado, las organizaciones de la sociedad civil, la academia y las instituciones políticas, atravesando fronteras institucionales y territoriales. La autoridad de estas configuraciones se finca en su carácter no lucrativo, en una declarada independencia del gobierno y de intereses políticos, y en el conocimiento técnico que les aporta la participación de los académicos y expertos.

Diseñadas expresamente para incidir en las políticas públicas, en sus respectivos campos de acción este tipo de experiencias asociativas han

tenido niveles variables de influencia en el diseño, implementación, seguimiento y evaluación de las políticas, en la elaboración de leyes, emisión de normas, provisión de información, promoción de actitudes y valores en los ciudadanos y las organizaciones, y en la reproducción de redes de acción pública tanto de carácter internacional como local.

En las redes de política, ya sea que tengan un carácter más formal y estable, o más espontáneo y temporal, comúnmente se observan tres formas de participación de los expertos: 1) pueden intervenir a título personal como especialistas en la materia; 2) pueden participar de manera institucional como representantes de alguna institución académica, o 3) pueden intervenir a través de los llamados *think-tanks* o centros de investigación y análisis, particularmente aquellos centros que son catalogados como independientes porque no dependen directa y exclusivamente de una organización política, económica, social e incluso académica. En el caso de la academia y los académicos en general, su autoridad —como argumentaba Bourdieu (1984)— se asienta en reivindicar la objetividad y la universalidad de sus propias afirmaciones. Dicho en otros términos, se asienta en la generación de un conocimiento despojado de dogmas. En cuanto a los *think tanks*, su autonomía se reconoce por la “independencia significativa de cualquier grupo de interés o donador, y la autonomía del gobierno en la operación y financiamiento” (McGann, 2017: 7). Pero otra fuente de *expertise* que se ha generalizado en la construcción de sistemas complejos son las empresas de consultoría establecidas por ex funcionarios de alto nivel (Salas Porras, 2017), o por académicos de prestigio en la investigación de políticas. Tales empresas, además de compartir algunas de las funciones de los *think tanks*, establecen puentes y facilitan la comunicación e interacción entre diversos ámbitos institucionales (económico, político y académico).

Como bien lo documenta Alba (2016), en México, tanto las grandes empresas (particularmente los bancos) como las asociaciones empresariales, fundaron o adoptaron desde hace varias décadas centros de investigación y análisis que las han provisto de recursos de conocimiento para mejorar

sus posiciones de influencia en el diseño y gestión de políticas públicas. En el caso del Consejo Coordinador Empresarial, por ejemplo, organismos como el Centro de Estudios del Sector Privado (CEESP, 1963) y la Comisión de Estudios del Sector Privado para el Desarrollo Sustentable (CESPEDES, 1994)² han formado parte orgánica del CCE en calidad de organismos especializados. Pero estos organismos, a diferencia de los independientes, tienen un vínculo directo —orgánico— con los intereses y visión del sector empresarial organizado.

Sin embargo, lo que es un fenómeno novedoso es la intervención de las élites empresariales en la configuración de organismos que, a diferencia de los anteriores, son relativamente autónomos o independientes. De acuerdo con Peetz (2017) estos organismos, que el autor denomina como “no representativos”, se caracterizan por estar constituidos por un tercer partido para generar información a través de la investigación, con el propósito de persuadir a otros de una particular visión del mundo o sobre un particular enfoque de política. Estas organizaciones tienen por lo general acceso a recursos, a los medios de comunicación y a los tomadores de decisiones (ya sea en calidad de invitados o como no invitados por las autoridades instituidas, podría añadirse), y tienen las funciones de producir distanciamiento de intereses particulares, construir confianza a través de terceros influyentes, y conjuntar recursos para facilitar la difusión de ideas y la influencia en materia de políticas públicas. Pueden estar primordialmente orientadas hacia fuera para persuadir a actores externos a la organización, o a la opinión pública, o pueden estar orientados hacia adentro para persuadir a los participantes y generar mayores consensos internos. (2017: 254-255).

Podría decirse también que estas organizaciones desarrollan no solamente actividades de investigación, análisis y difusión, también proveen servicios de información y desempeñan funciones de monitoreo, contraloría y cabildeo. Explícitamente se proclaman y definen como independientes, y reconocen como principal propósito

funcional la incidencia en los procesos de políticas públicas. Como signos de su autonomía, estas organizaciones procuran no depender de una sola fuente de financiamiento y están por lo regular dirigidas o coordinadas por órganos colegiados (los consejos directivos) con una composición relativamente plural, aunque no por ello menos elitista. Su autonomía relativa de intereses económicos y políticos las autoriza y las dota de legitimidad para incidir en procesos de decisión de políticas públicas.

A continuación se analizan dos casos de este tipo de organizaciones, las cuales se distinguen por su importancia e incidencia en el ámbito nacional, por su reconocimiento internacional, por la participación de las multinacionales mexicanas, y por la relevancia de los vínculos que las conectan con ámbitos institucionales diversos.

LAS ÉLITES ECONÓMICAS Y LOS EXPERTOS: LOS CASOS DEL COMEXI Y DEL IMCO

En efecto, dos organizaciones que destacan por su nivel de complejidad y por la participación de la nueva élite económica son el COMEXI y el IMCO. A pesar de su reciente creación y su carácter relativamente especializado —en materia de política exterior y de competitividad, respectivamente—, estas organizaciones han alcanzado un notable prestigio e influencia en un amplio rango de políticas. De acuerdo con el *Reporte del Índice Global de Think Tanks* (McGann, 2017), que sitúa y reconoce a los centros de excelencia por su liderazgo en materia de políticas públicas con base en paneles de expertos, entre los *think tanks* mejor posicionados de México y Canadá, el COMEXI ocupa el primer lugar y el IMCO el lugar 13 (y el séptimo de México)³. Con base en el estudio de Salas Porras (2017) sobre la red mexicana de *think tanks*, puede mencionarse además que en cuanto a la centralidad o prominencia global en esta red, el COMEXI ocupa el primer lugar y el IMCO el cuarto.

2 El CESPEDES es el Capítulo Mexicano del World Business Council for Sustainable Development.

3 Se excluye a los Estados Unidos de Norteamérica porque, por ser la cuna de los *think tanks* desde casi un siglo, los datos no son comparables.

El Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales

El COMEXI se funda en 2002 con el apoyo financiero inicial de Telmex⁴ y Mittal Steel-LNM Holding⁵ (Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, s/f). Es una organización con características peculiares, no solamente por el prestigio alcanzado, sino además por la diversidad de sus asociados, quienes provienen del ámbito económico pero también político y social. Los socios incluyen empresarios, académicos, funcionarios públicos, diputados y senadores, diplomáticos y líderes de opinión, y también participan asociaciones empresariales, organismos internacionales, embajadas, medios de comunicación con inclinaciones ideológico-políticas diversas⁶, universidades y asociaciones universitarias, centros de investigación y análisis, y organizaciones sociales. No hay datos disponibles sobre la estructura de su financiamiento, pero se afirma que proviene de las aportaciones de los miembros.

Con una membresía de más de 500 asociados que agrupa tanto individuos como organizaciones, el Consejo puede ser visto como una élite de élites por las posiciones de alto nivel que ocupan o han ocupado los principales asociados en sus respectivos ámbitos de acción o, en el caso de las organizaciones, por la jerarquía que tienen en el marco de las estructuras institucionales donde se desempeñan. Aunque se distingue desde luego la presencia de las multinacionales —tanto mexicanas como de otros países— y de asociaciones empresariales como el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE) y el Consejo Coordinador Empresarial, la composición del Consejo refleja particularmente su capacidad para

vincular agentes que provienen de diversos ámbitos institucionales y territoriales, configurando así una red asociativa con un significativo grado de complejidad. Son indicios de tal capacidad el reconocimiento especial al COMEXI por el índice global de *think tanks* 2016, como uno de los mejores del mundo por su habilidad para “expandir, movilizar y nutrir su red (de individuos y organizaciones) eficientemente” (McGann, 2017: 38 y 120).

Este organismo, registrado como asociación civil sin fines de lucro, tiene como propósito principal incidir en la toma de decisiones sobre temas centrales de la agenda internacional del país, agenda que la globalización colocaría como prioritaria. Para alcanzar este propósito el COMEXI se orienta tanto hacia adentro como hacia la opinión pública, y busca atraer a especialistas y expertos para convertir el conocimiento “en acciones concretas a favor del diálogo internacional y de la participación proactiva de México en el mundo” (Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, 2017). Entre los mecanismos para lograr consensos internos destacan los grupos de trabajo sobre energía y relaciones México-Estados Unidos, y la promoción del diálogo a través de seminarios entre sectores mexicanos clave de la sociedad y la política, y actores del ámbito internacional.

Por la diversidad de los socios fundadores de este organismo, que incluye a un total de 28 socios activos, puede decirse que su creación respondió a iniciativas múltiples. Sobresale sin embargo que un número significativo de ellos —de acuerdo con la adscripción asignada por la propia organización— se encuentran afiliados a empresas de consultoría (40 %) y que un segundo grupo importante (20 %) proviene de instituciones académicas.

La relevancia de los especialistas y expertos también se refleja en la integración del órgano de gobierno: la Junta Directiva, constituida por 19 miembros y presidida por Luis Rubio. Si bien una parte importante de los miembros de la Junta Directiva se encuentran relacionados con importantes empresas de consultoría, dos elementos que en particular los caracterizan son su circulación por diversas organizaciones y esferas institucionales, ya sea de manera simultánea o en el curso de sus trayectorias profesionales, y su liderazgo en varias organizaciones, lo que perfila la conformación de una élite de expertos.

4 Telmex, junto con Telcel, es parte de América Móvil, empresa considerada como la más importante de México y líder en telecomunicaciones móviles en América, en donde opera en 18 países. Es de destacarse que de las 15 empresas mexicanas más grandes, tres pertenecen a Carlos Slim: además de América Móvil, el Grupo financiero Inbursa y el Grupo Carso, que opera en más de 40 países (Paz, 2016).

5 Mittal-Arcelor Steel Company es la mayor empresa productora de acero en el mundo y es el primer productor de acero en Estados Unidos. Su sede se encuentra en Luxemburgo pero está dirigida desde Londres (Milner, 2004).

6 Como son, por ejemplo, Televisa y la revista *Proceso*.

El actual presidente del COMEXI, por ejemplo, quien además de presidirlo fue socio fundador, es también simultáneamente presidente de dos *think tanks* independientes muy bien posicionados: el Centro de Investigación para el Desarrollo (CIDAC) y México Evalúa: Centro de Análisis de Políticas Públicas, que respectivamente ocupan los lugares cuarto y quinto entre los más importantes de México (McGann, 2017: 53). Cabe señalar que el CIDAC, creado en 1984, es uno de los *think tanks* independientes más antiguos; está integrada por empresarios y académicos de prestigio y forma parte de una red de *think tanks* en la que participan tanto centros de investigación afiliados a asociaciones empresariales como *think tanks* independientes. Para citar un ejemplo puede señalarse el caso del Observatorio Ciudadano Gastar Mejor (fundado en 2010), que incluye expertos provenientes de universidades públicas y privadas⁷. Rubio es también miembro del consejo de Empresas ICA (construcción), y de la Afore Banamex (servicios financieros), participa en consejos de organismos internacionales tales como la Fundación Tinker (Centro de Investigación para el Desarrollo, 2017), que promueve la colaboración entre organizaciones estadounidenses y latinoamericanas cuyo objetivo es incidir en las políticas con base en la investigación de los expertos. Como parte de una élite de alcance regional, en el periodo 2000-2012, siendo miembro del Grupo Mexicano de la Comisión Trilateral, Rubio compartió posiciones con cabezas de importantes grupos empresariales mexicanos de carácter multinacional, como son los casos de Lorenzo Zambrano (CEMEX), Dionisio Garza Medina (ALFA) y Antonio Madero Bracho (San Luis Corp.) (Luna y Velasco, 2012). Como en los casos de otros miembros del Consejo Directivo, es de mencionarse además su visible actividad en los medios como editorialista de diversos diarios nacionales y norteamericanos.

7 Este observatorio está integrado por entidades de servicios de información y análisis del Consejo Coordinador Empresarial; por centros de investigación independientes, varios de ellos de primer nivel [CIDAC, IMCO, FUNDAR Centro de Análisis e Investigación, México Evalúa, además de la Fundación Este País, GESOC (Gestión Social y Cooperación) y Transparencia Mexicana], y lo integra también un departamento de una institución académica privada. Asimismo, está ligado a otras instituciones académicas de carácter público, como colaboradoras (González Arreola, 2010).

Un caso ejemplar de la movilidad interinstitucional de los integrantes del órgano coordinador del COMEXI es el del fallecido Fernando Solana, quien fuera presidente de su junta directiva en el periodo 2007-2010. Solana tuvo una formación multidisciplinaria y fue profesor universitario por más de cuatro décadas. En el gobierno, estuvo al frente de las secretarías de comercio, educación y relaciones exteriores, y dirigió el entonces nacionalizado Banco Nacional de México en los inicios de los ochenta. En esta misma época presidió la Asociación Mexicana de Bancos. En su gestión como titular de relaciones exteriores se negoció el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el ingreso de México a la APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) y a la OCDE (Organización para Cooperación Económica y el Desarrollo). Fue también Senador de la República. Fundó y presidió varias empresas de consultoría, y fue miembro de los consejos y juntas de gobierno de diversos organismos internacionales como la Fundación México-Estados Unidos para la Ciencia y el Parlamento Latinoamericano, entre otros (Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, 2017).

Es sin duda el conocimiento de los miembros directivos de diversas culturas organizativas un factor que ha contribuido a la conformación del COMEXI como una “organización puente”, es decir, capaz de trascender fronteras institucionales y territoriales. Ello no disminuye, sin embargo, la importante posición de las multinacionales que se agrupan en el “Programa Corporativo”. Además de la Junta Directiva, el “Programa Corporativo” forma parte esencial de la estructura del COMEXI. La coordinación de este programa se encuentra a cargo de un conjunto de nueve empresas multinacionales, tanto de origen mexicano como de otros países. Estas empresas son: Citibanamex, Chub Seguros México, ExxonMobil, FEMSA, HSBC, Microsoft, Televisa, TenarisTamsa (tubos de acero) y Zimat Consultores. En este grupo, como en otras organizaciones se puede observar el reposicionamiento del sector financiero.

El Instituto Mexicano para la Competitividad

El IMCO se crea en 2003 como una asociación civil apartidista y sin fines de lucro para el estudio

de fenómenos económicos y sociales que afectan la competitividad en el contexto de la economía globalizada. Se define como un centro de investigación aplicada independiente, que “investiga y actúa con base en evidencia”, con la finalidad de proponer políticas públicas e influir en su ejecución (Instituto Mexicano para la Competitividad, 2017).

En tanto que una función prioritaria de la organización es generar y difundir información a partir del desarrollo de índices de competitividad en los niveles nacional, global y urbano, los expertos tienen un papel central en la organización.

Como se observa en Tabla 1, que agrupa a los miembros del órgano de dirección del IMCO de

Tabla 1. IMCO. Consejo directivo.

Categoría/Nombre	Afiliación principal
<i>Asociaciones empresariales</i>	
Valentín Díez Morodo	Presidente del IMCO y del COMCE
Juan Pablo Castañón	Presidente Consejo Coordinador Empresarial
Alejandro Ramírez Magaña	Presidente Consejo Mexicano de Negocios/Cinépolis
Jaime Zabłudovsky Kuper	Con México. Consejo Mexicano de la Industria de Productos de Consumo
Vicente Yáñez Solloa	ANTAD (asociación de tiendas de autoservicio y departamentales)
Armando Paredes Arroyo	Comisión de Competitividad del CCE/Grupo APAL
<i>Grupos económicos</i>	
Tomás González Sada	Grupo CYDSA
José Luis Barraza González	Grupo Impulso (servicios financieros)
Eugenio Clariond	Grupo CUPRUM/ Grupo Cleber (aluminio/automotriz)
Antonio del Valle	Grupo Kaluz (petroquímica, construcción, servicios financieros)
Daniel Servitje Montull	Grupo BIMBO
Claudio X. González Laporta	Kimberly Clark de México
<i>Consultoría</i>	
Luis de la Calle	De La Calle-Madrado-Mancera
Jaime Serra Puche	SAI Consultores
Roberto Newell García	Newell & Co.
Emilio Carrillo Gamboa	Bufete Carrillo G
Gabriela Hernández	Consultora en Yale Institute for Global Affairs
C. R. Hibbs	C. R. Hibbs LLC
<i>Organizaciones civiles</i>	
María Amparo Casar Pérez	México Contra la Corrupción y la Impunidad
Antonio Purón	Organización Inoma (OSC) y Mackinsey & Co. (consultora)
Lorenzo Rosenzweig	Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza
Felipe Estefan	OMIDYAR Network (“inversión filantrópica”)

Fuente: con base en Instituto Mexicano para la Competitividad (2017).

acuerdo con sus principales afiliaciones, se pueden identificar cuatro categorías de miembros de este órgano: 1) los dirigentes o representantes de asociaciones empresariales, incluidas tres muy importantes: el CCE, el CMN y el COMCE; 2) un conjunto de altos ejecutivos o dueños de empresas multinacionales; 3) un conjunto de fundadores o directores de empresas de consultoría, y 4) representantes de asociaciones que son más bien afines a las organizaciones de la sociedad civil que interceden por causas o que son de carácter filantrópico.

A diferencia del COMEXI, ni las instituciones políticas, ni las académicas, tienen alguna presencia significativa o directa en la estructura de gobierno del IMCO; sí, en cambio, tanto en el IMCO como en el COMEXI el peso de los miembros adscritos a las firmas de consultoría es considerable. De aquí que pueda decirse que su principal fuente de conocimiento son los “consultores expertos”, como los denomina el propio organismo. Se trata con frecuencia de ex funcionarios, varios de los cuales participaron activamente en la negociación del TLCAN. Reitera la relevancia de las empresas de consultoría, la gran mayoría de las cuales operan a nivel internacional, el caso de Roberto Newell de la empresa consultora Newell & Co, quien fue fundador y director del IMCO en el periodo 2003-2011. El perfil más académico y vinculado a los centros independientes del director general que ocupa este puesto a partir de 2011, Juan Pardinas, parece revertir esta tendencia. Pardinas realizó sus estudios de doctorado en la London School of Economics, y ha sido profesor en diversas instituciones académicas, fue también investigador del CIDAC y estuvo ligado a los medios como corresponsal de CNN en varios países, tiene una activa presencia en programas de opinión pública de radio y televisión, y ha sido colaborador del periódico *Reforma* (Líderes Mexicanos, 2017). Pardinas asumiría la dirección general editorial de este diario en diciembre de 2018.

Entre los vínculos importantes entre el IMCO y la asociación representativa de las multinacionales (el COMCE), resalta sin duda la presidencia simultánea de Díez Morodo, quien fue además socio fundador del COMEXI. Díez Morodo fue heredero del Grupo Modelo al que vendió al grupo belga—brasileño Anheuser-Busch InBev (AB INBEV), considerado el mayor fabricante de cerveza del mundo, y

en el que se mantuvo como consejero y accionista (Ponce, 2016, y Maldonado, s/f).

El IMCO y el COMEXI también comparten miembros de sus respectivos consejos directivos, como son los casos de Luis de la Calle (consultor), quien es vicepresidente de esta última organización, y Jaime Zabudovsky Kuper (presidente de la asociación empresarial Con México), y quien fuera presidente del COMEXI en el periodo 2013-2016. Pero es de señalarse que los vínculos son mucho más extensos, particularmente entre las empresas a través de los consejos de administración, y también entre las multinacionales y las firmas consultoras. Dos casos ilustrativos de este tipo son los de Luis de la Calle y Jaime Serra Puche (alto ex funcionario del gobierno mexicano y principal figura en la negociación del TLCAN), quienes junto con Díez Morodo son parte del consejo consultivo del Grupo Modelo.

Si bien la capacidad de trascender fronteras institucionales e identitarias de organizaciones como el COMEXI y el IMCO facilita la comunicación y pone en juego la habilidad de construir redes de relaciones entre una diversidad de actores, también puede facilitar los comportamientos oportunistas y el conflicto de intereses. Así lo reconocería el IMCO al crear C-Estrategia con la figura de sociedad anónima, que de acuerdo con el propio Instituto, obedecería al potencial conflicto de intereses y a la cada vez mayor demanda de consultoría (Instituto Mexicano para la Competitividad, 2010).

En cuanto a la internacionalización del IMCO, cabe señalarse que no solamente sus miembros de mayor rango son actores de la arena internacional, también la propia organización está asociada al Instituto Brookings en México y es miembro de la red global de *think tanks* Atlas Network (Instituto Mexicano para la Competitividad, 2017).

Brookings Institution (Estados Unidos) es considerado el *think tank* número uno del mundo y Atlas Network uno de los mejores *think tanks* independientes (McGann 2017: 46 y 144).

Otro aspecto significativo de la internacionalización de esta organización es su financiamiento, respecto al cual el IMCO cumple con el criterio de diversificación para reafirmar su independencia. Como se puede inferir del siguiente recuadro, excepto por el caso del Consejo Mexicano de Nego-

cios, todos los donadores importantes del IMCO son extranjeros.

Principales donadores del IMCO

- Consejo Mexicano de Negocios (CMN).
- Omidyar Network.
- The Hewlett Foundation.
- World Economic Forum.
- Embajada Británica en México.
- The World Bank.
- Microsoft.
- Climate Works Foundation.
- The Packard Foundation.
- The Organization for Economic Cooperation and Development (OCDE).
- United States Agency for International Development (USAID).
- Inter-American Development Bank.
- The John D. And Catherine T. MacArthur Foundation.
- Global Integrity. Independent Information on Governance & Corruption.
- U.S.-Mexico Foundation.
- International Community Foundation.
- Zennström Philanthropies.
- Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit.
- The United Nations Environment Program.

Fuente: Instituto Mexicano para la Competitividad (2017).

Como parte del propósito de incidir en asuntos que afectan la competitividad del país en el marco de una economía globalizada, el IMCO ha actuado en muy diversos campos de política tales como el desarrollo de mercados eficientes, el fortalecimiento del estado de derecho, la educación de calidad, la seguridad, y la rendición de cuentas, entre otros. A través de vínculos personales y alianzas temporales u orgánicas ha participado también en la construcción de redes de organizaciones de diverso tipo y de organizaciones como el Consejo Mexicano de Desarrollo Económico y Social y el Observatorio Ciudadano Gastar Mejor, solo para mencionar algunos ejemplos.

Además de participar activamente en las llamadas reformas estructurales (laboral, energética, política y educativa), un problema de particular

interés de esta organización ha sido la corrupción. El IMCO tuvo un papel importante en la creación del Sistema Nacional Anticorrupción y, específicamente, en la integración del Comité de Participación Ciudadana, organismo responsable de vigilar las resoluciones que adopten los organismos del Estado que forman parte de este Sistema y de ser canal de intermediación entre la sociedad civil y las instituciones gubernamentales. Es significativo en este sentido que mientras el proceso de selección de los integrantes del Comité se llevó a cabo en una institución pública universitaria (el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM), en las instalaciones del IMCO tuvo lugar la entrega de constancias a los miembros seleccionados.

DISCUSIÓN: ¿UNA NUEVA LÓGICA ASOCIATIVA?

Los estudios sobre la élite empresarial mexicana la han caracterizado por su poder asociativo y por la tendencia creciente a estrechar la relación entre el núcleo de la élite económica y las principales asociaciones empresariales. Ello se ha constatado en trabajos como los de Briz (2006), Cárdenas (2016), Salas Porras (2017), Puga (2004) y Tirado (2012), entre otros. Podría decirse que lo que la reconfiguración de la organización de las élites empresariales mexicanas revela es la persistencia de su poder asociativo, pero también puede advertirse que la lógica de la red asociativa cambió.

En el marco de un proceso de continuidades y cambios es posible identificar algunos de los elementos distintivos de esta nueva forma de articulación de la red asociativa empresarial, al tiempo que se señalan un conjunto de temas y problemas de investigación que emergen de su caracterización.

En primer lugar se trata de un sistema asociativo que a diferencia del anterior tiene un carácter menos jerárquico. Es más plural aunque no por ello menos elitista. Es más flexible y abierto en cuanto a su composición pero es selectivo, y es sensiblemente más dinámico, lo que entre otros fenómenos se manifiesta en la creación de nuevas organizaciones, separaciones o fusiones, como en el caso del COMCE. No es extraño entonces que por estas características, organizaciones como el CCE (or-

ganización jerárquica) y el CMN (organización cerrada) hayan perdido su exclusividad como canales privilegiados de intermediación de los intereses de las élites económicas.

En segundo lugar, como se ha subrayado, un elemento distintivo de este sistema es que se desempeña en los márgenes del mercado y cruza fronteras institucionales y territoriales. Es en estas condiciones que las “organizaciones-puente” y los intermediarios entre distintas esferas sociales y grupos previamente desconectados (Burt, 1992) adquieren relevancia en la articulación de la red, ya sea mediante lazos densos o dispersos, fuertes o débiles, estratégicos u orgánicos. En el campo de los intermediarios, los expertos —con la autoridad que les confiere su conocimiento especializado—, además de la función de persuasión suelen también desempeñar una función de mediación entre potenciales o activos conflictos entre intereses económicos y políticos. Como señalan Davis y Williams (2017: 18) en su estudio introductorio sobre las élites y el poder después de la financiarización, los intermediarios y expertos se convierten en individuos que son al mismo tiempo élites e intermediarios, como resultado de la relevancia de actividades de traducción, narración y justificación.

En tercer lugar, como efecto de la expansión de las fronteras territoriales e institucionales de la red de la élite empresarial a partir de nuevas conexiones, es plausible inferir que la red corporativa mantuvo un nivel significativo de cohesión (Cárdenas, 2016), a pesar de la relativa fragmentación producida por la pérdida de peso de la banca privada nacional, como consecuencia de cambios en su estructura de propiedad: estatización-privatización-control extranjero (Briz, 2006; Salas Porras, 2012), y gracias a la capacidad de las élites de construir puentes entre grupos, organizaciones e incluso esferas sociales diversas. Sin tales puentes, de acuerdo con los principios que rigen las teorías de los hoyos estructurales (Burt, 1992) y las estructuras radiales (Valente, 1995), la red corporativa perdería su cohesión y potencial de coordinación, en virtud de los beneficios que se obtienen de una comunicación de mayor alcance, acceso a nueva información y oportunidad de generar cohesión sobre intereses comunes entre una diversidad de actores.

En cuarto lugar, en su relación con el Estado, como lo muestra Salas Porras (2012: 165-171) en el periodo 2001-2010 la división entre las élites económicas y políticas se diluyó tanto en el plano de la red corporativa nacional como internacional. En el caso de las nuevas organizaciones se observa una doble estrategia. Mientras que el COMCE y el COMEXI se articularon con las instituciones políticas para enfrentar los problemas derivados de la expansión de las multinacionales mexicanas en el mercado internacional, el IMCO en cambio, con un mayor protagonismo de las organizaciones de la sociedad civil y de los expertos, y con una postura más bien crítica hacia el gobierno, se inclinó por la vigilancia del desempeño de las instituciones políticas y de los políticos, y la defensa del Estado de Derecho y de una mayor autonomía de los poderes del Estado (Ejecutivo, Legislativo y Judicial). Además, el IMCO ha impulsado o participado en movilizaciones ciudadanas mediante alianzas temporales y puntuales con organismos de la sociedad civil.

En quinto lugar, el nuevo sistema depende para su funcionamiento del intercambio de recursos de diversa índole, lo que acentúa el carácter interdependiente de sus componentes, la importancia de la cooperación entre los miembros de la red asociativa, la búsqueda de consensos internos y, en general, el carácter del sistema como mecanismo de coordinación más que de control.

Por último, este conjunto de rasgos distintivos de la red asociativa producen tensiones también distintivas que mantienen el sistema en un equilibrio cuya inestabilidad imprime al sistema su carácter dinámico (Luna y Velasco 2017a). Por ejemplo, tensiones entre los imperativos del mercado nacional y los del mercado internacional, entre la fragmentación y cohesión; entre la coordinación y dominación, o entre la cooperación y cooptación, son tensiones propias del sistema que además expresan una tensión mayor entre dos propiedades de la red asociativa: la tensión entre la interdependencia y la autonomía, que por su carácter opuesto y al mismo tiempo complementario mantienen el sistema en un frágil equilibrio. Mientras que la interdependencia da sentido al acto de asociarse pues de otra manera sería innecesario hacerlo, la autonomía, un valor muy apreciado por las organizaciones, permite mantener su identidad y capacidad de decisión.

CONCLUSIONES

Como se señaló inicialmente, el sistema asociativo, que fue característico de la fortaleza de las élites empresariales mexicanas y de la bien lograda institucionalización de sus relaciones con el Estado, cambió. Los más importantes pilares de dicho sistema, el CCE y el CMN, aun cuando no desaparecieron, sí perdieron su protagonismo y sobre todo su exclusividad como órganos de representación e intermediación de los intereses de las élites empresariales. Con este proceso estaría relacionado el surgimiento de una nueva red asociativa con proyección en el mercado internacional, que cuenta con la participación activa de una renovada élite empresarial protagonizada por las multinacionales mexicanas, y en la que confluyen agentes y organizaciones provenientes de la academia, las organizaciones de la sociedad civil y las instituciones políticas. Como se ha observado, el CCE y el CMN, junto con las multinacionales mexicanas, se incorporaron a los consejos directivos de algunas de las nuevas organizaciones como el COMEXI y el IMCO, participaron en su fundación o intervinieron en su financiamiento; e incluso algunos bancos, ahora bajo control extranjero, también se han incorporado a los consejos directivos de las nuevas organizaciones, aunque con una posición marginal.

La ubicación de la red asociativa en los márgenes de las instituciones facilita sin duda una mejor coordinación entre diversos actores, hace posible una mejor comunicación y articulación entre ellos y, en virtud de la participación de los expertos puede dar lugar a un debate público informado y ampliar así su viabilidad para atender problemas públicos que requieren del concurso activo de diversos actores y de la coordinación interinstitucional, como son los casos de la inseguridad o la corrupción. Sin embargo, el carácter difuso de las fronteras institucionales y territoriales, y la permeabilidad de las categorías sociales, también pueden agravar las presiones de “colonización” por el mercado.

Más allá de las élites empresariales, valorar el alcance y grado de estabilización de la nueva lógica asociativa requeriría de un estudio más amplio. Es un hecho sin embargo que dos acontecimientos exacerbaron las tensiones propias del sistema y produjeron un impacto significativo en la estabi-

lidad económica y política del país. Por una parte, el resurgimiento del proteccionismo y del nacionalismo (que particularmente en Estados Unidos se acompañó del demérito del conocimiento científico) puso de manifiesto la tensión entre los imperativos del mercado internacional y del mercado nacional, abriendo una gran interrogante sobre el futuro de la nueva élite empresarial mexicana cuya consolidación se inscribió en el contexto de la globalización y de una relación estratégica con Estados Unidos. Por otra parte, el resultado de la sucesión presidencial de 2018, que exacerbó la tensión entre los intereses económicos y políticos, y reactivó al conjunto de organizaciones de la red asociativa, incluidos el CCE y el CMN, abrió una gran interrogante sobre el futuro del nuevo modelo asociativo.

La pregunta consecuente es si será posible desarticular las extensas e intrincadas conexiones a través de las cuales la nueva élite empresarial mexicana ha ejercido su influencia en las políticas y la opinión pública o, dicho en otros términos, si de alguna manera prevalecerá la máxima que postula que los sistemas complejos son más estables, como consecuencia de la dificultad que entraña desarticular sus múltiples conexiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alba Vega, C. (2016). *El sector privado y las políticas públicas en México*. Ponencia presentada en el Seminario Interinstitucional de Historia Económica. México: El Colegio de México, 25 de enero de 2016.
- Basave Kunhardt, J. (2016). *Multinacionales mexicanas. Surgimiento y evolución*, México: Siglo XXI Editores/Universidad Nacional Autónoma de México.
- Bourdieu, P. (2012) [1984]. *Homo Academicus*. México: Siglo XXI Editores.
- Briz Garizurieta, M. (2002). *El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios: Surgimiento y consolidación*. México: UNAM, Colección Posgrado.
- Briz Garizurieta, M. (2006). *El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios en la Transición hacia un Nuevo Modelo de Desarrollo*. Tesis de Doctorado en Ciencias Políticas y Sociales. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, mayo 2006.

- Burt, R. S. (1992). *Structural Holes*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Cárdenas, J. (2016). Why the corporate elites form cohesive networks in some countries, and do not in others? Cross-national analysis of corporate elite networks in Latin America. *International Sociology*, 131(3), pp. 341-363.
- Centro de Investigación para el Desarrollo (2017). *Luis Rubio* (en línea). <http://cidac.org/luis-rubio-bio/>, acceso 25 de noviembre de 2017.
- Consejo Ejecutivo de Empresas Globales (2016). *Nosotros* (en línea). ceeg.mx/new/es/home/#nosotros, acceso 19 de noviembre de 2017.
- Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (2017). *Home* (en línea). http://comce.org.mx/?page_id=4, acceso 21 de abril de 2017.
- Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (s/f). *Historia 2002* (en línea). <http://consejomexicano.org/imagenes/Historia/2002.jpg>, acceso 27 de abril de 2017.
- Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (2017). *Quiénes somos* (en línea). <http://consejomexicano.org/es/comexi/>, acceso 1 de mayo de 2017.
- Davis, A., Williams, K. (2017). Introduction: Elites and Power after Financialization. *Theory, Culture and Society*, 34(5-6), 3-26.
- Fioramonti, L., Regelbrugge, L. (2008). From Corporate Philanthropy to Social Responsibility and Accountability: The Unfulfilled Potential of Civil Society-Business Engagement. En V. H. Finn, L. Fioramonti (eds.), *CIVICUS Global Survey of the State of Civil Society* (pp. 289-306), vol. 2 Comparative Perspectives, Bloomfield: Kumarian Press.
- González Arreola, A. (9 de mayo de 2010). Gastar Mejor. *Reforma* (en línea). www.gesoc.org.mx/resources/012-Gastar-mejor-2010.pdf.
- Instituto Mexicano para la Competitividad (2010). *IMCO en medios* (en línea). <https://imco.org.mx>, acceso 1 de octubre de 2010.
- Instituto Mexicano para la Competitividad (2017). *Sobre nosotros. Comunidad IMCO* (en línea). <http://imco.org.mx>, acceso 23 de enero de 2017.
- Líderes Mexicanos (2017). *Los 300: Organizaciones civiles*. Juan Ernesto Pardinias Carpizo (en línea). <https://lideresmexicanos.com/300/juan-ernesto-pardinias-carpizo/>, acceso 26 de enero de 2017.
- Luna, M., Velasco, J. L. (2017a). *Complex Associative Systems. Cooperation amid Diversity*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Luna, M., Velasco, J. L. (2017b). Power without representation: The coherence and closeness of the Trilateral Commission. En A. Salas Porras, G. Murray (eds.), *Think tanks and global politics. Key spaces in the structure of power* (pp. 81-106). New York: Palgrave Macmillan.
- Luna, M., Velasco, J. L. (2012). El TLCAN, la Comisión Trilateral y la "conexión" mexicana. En A. Salas-Porras, M. Luna (eds.), *¿Quién gobierna América del Norte. Élités, redes y organizaciones* (pp. 149-196). México: Universidad Nacional Autónoma de México/SITESA.
- Maldonado, M. (s/f). Valentín Díez Morodo, el consejero de los ultrarricos. *El Financiero* (en línea). <http://www.elfinanciero.com.mx/blogs/historias-de-negocios/valentin-diez-morodo-el-consejero-de-los-ultrarricos.html>, acceso 8 de enero de 2017.
- McGann, J. G. (2017). *2016 Global Go To Think Tank Index Report*. Pennsylvania: University of Pennsylvania, Think Tanks and Civil Societies Program.
- Milner, M. (26 de octubre de 2004). Mittal creates world's largest steel firm. *The Guardian* (en línea). <https://www.theguardian.com/business/2004/oct/26/2>, acceso 27 de abril de 2017.
- Paz, C. (15 de septiembre de 2016). Las 15 empresas más grandes de México. *Milenio* (en línea). http://www.milenio.com/negocios/empresas_grandes_mexico-mejores_empresas-dia_independencia-milenio_noticias_0_811119313.html, acceso 3 de enero de 2018.
- Peetz, D. (2017). Why establish non-representative organizations? Rethinking the role, form, and target of think tanks. En A. Salas Porras, G. Murray (eds.), *Think tanks and global politics. Key spaces in the structure of power* (pp. 245-263). New York: Palgrave Macmillan.
- Ponce, K. (21 de agosto de 2016). El consejero de las empresas, Valentín Díez Morodo. *Excelsior* (en línea). <http://www.excelsior.com.mx/nacional/2016/08/21/1112289>, acceso 8 de enero de 2017.

- Puga, C. (2004). *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México: Miguel Ángel Porrúa/Universidad Nacional Autónoma de México.
- Salas Porras, A. (2012). The transnational class in Mexico: new and old mechanisms structuring corporate networks (1981-2010). En G. Murray, J. Scott (eds.), *Financial Elites and Transnational Business, Who Rules the World?* (pp. 146-176). Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.
- Salas Porras, A. (2017). Think tank networks in Mexico: How they shape public policy and dominant discourses. En A. Salas Porras, G. Murray (eds.), *Think tanks and global politics. Key spaces in the structure of power* (pp. 25-52). New York: Palgrave Macmillan.
- Salas Porras, A., Luna, M. (eds.) (2012). *¿Quién gobierna América del Norte?: Élite, redes y organizaciones*. México: Universidad Nacional Autónoma de México/SITESA.
- Tirado, R. (2012). Las élites de América del Norte en la génesis del TLC. En A. Salas Porras y M. Luna (eds.), *¿Quién gobierna América del Norte?: Élite, redes y organizaciones*. México: Universidad Nacional Autónoma de México/SITESA.
- Scott, J. (2008). Modes of power and the reconceptualization of elites. *The Sociological Review*, Issue Supplement, 56/ Section 1, pp. 25-43.
- Valente, Th. W. (1995). *Networks Models of the Diffusion of Innovation*. Cresskel, New Jersey: Hampton Press.

NOTA BIOGRÁFICA

Matilde Luna es investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México. Es Doctora en Ciencia Política y licenciada en Sociología por la misma universidad. Áreas de investigación principales: empresarios y política, redes de conocimiento, redes de acción pública y desempeño asociativo. Actualmente investiga sobre las propiedades, las características, el funcionamiento y el desempeño de los sistemas asociativos complejos y es integrante de la Red de Estudios sobre Desempeño Asociativo.

Artículos / Articles

Business Power in post-authoritarian Chile: explaining regulatory continuity in the pension system, 1990-1994 / *Poder empresarial en el Chile posautoritario: explicando la continuidad regulatoria en el sistema de pensiones, 1990-1994*

Ignacio Schiappacasse

Department of International Development, University of Oxford, United Kingdom / *Reino Unido*

ignacio.schiappacasse@qeh.ox.ac.uk

<http://orcid.org/0000-0003-1443-9498>

Recibido / Received: 24/03/2018

Aceptado / Accepted: 29/06/2019



ABSTRACT

It is hardly controversial to contend that economic elites wield a disproportionate political influence in Latin America. In this context, one critical area which we require a better understanding of is the influence of business on the development of social policies. Chile offers a fascinating puzzle in this regard: why did a centre-left coalition, elected on a platform of “creating a social security system with more elements of solidarity” end up passing reforms that consolidated the private, individually managed pension scheme imposed by the military regime (1973-1990)? This paper attempts to shed light on this question, focusing on the debate around the old-age pension system during the first Concertación government, the Aylwin Administration (1990-1994). The analysis is based on process-tracing. Primary sources for the analysis include interviews with key informants, and congressional and press records. In summary, this work shows that despite the new democratic setting, the Chilean economic elite continued to control the policy process by means of multiple mechanisms.

Keywords: economic elite; business power; Latin America; Chile; pensions.

RESUMEN

Es difícilmente controversial sostener que las elites económicas en América Latina tienen una gran y desproporcionada influencia política. En este contexto, Chile ofrece un estudio de caso único para el análisis del poder empresarial. La Concertación, la coalición de centro-izquierda que gobernó Chile entre 1990 y 2010, fue electa con un programa de gobierno que prometía la creación de un sistema de seguridad social con elementos de solidaridad. Sin embargo, esta coalición terminó finalmente consolidando el sistema privado de pensiones impuesto en 1981 por la dictadura militar. El presente trabajo aborda esta paradoja centrándose en el debate sobre pensiones desarrollado durante la primera administración de la Concertación (1990-1994). El análisis está basado en la metodología de process-tracing. Entrevistas con informantes clave, archivos de prensa y documentación del Congreso Nacional de Chile constituyen las fuentes primarias de información para el estudio. En resumen, esta investigación demuestra que, a pesar del nuevo contexto democrático, la elite económica continuó controlando el proceso de toma de decisiones por medio de múltiples mecanismos.

Palabras clave: élite económica; poder empresarial; América Latina; Chile; pensiones.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Ignacio Schiappacasse. ignacio.schiappacasse@qeh.ox.ac.uk.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Schiappacasse, I. (2020). Business Power in post-authoritarian Chile: explaining regulatory continuity in the pension system, 1990-1994. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 503-521.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.32>)

INTRODUCTION

It is hardly controversial to contend that economic elites wield a disproportionate political influence in Latin America. Large, diversified domestic business groups are politically connected and economically dominant in the region (Cárdenas, 2016; Schneider, 2013). In this context, one critical area which we require a better understanding of is the influence of business on the development of social policies. Most analyses done so far on pension and health reforms tend to consider the role of business as incidental in comparison to other variables (*e. g.* Borzutzky, 2002; Brooks, 2009; Castiglioni, 2018; Garay, 2016; Martínez Franzoni and Sánchez-Ancochea, 2016; Pribble, 2013). This gap in the literature is not trivial since the last four decades have witnessed a growing business involvement in the arena of social policies (Orenstein, 2008).

Chile offers, in this context, an instructive puzzle for the study of business power. In March 1990, a centre-left coalition —the *Concertación*— rose to power marking the end of seventeen years of civic-military dictatorship (1973-1990). The newly elected coalition promised “to create a social security system with more elements of solidarity” (CPD, 1989: 37). While the coalition planned to preserve the foundations of the pension system imposed in 1981 —which required workers to save for their retirement in accounts managed by private providers—, it promised to implement significant equity-enhancing measures. Yet no significant progressive reform was passed in the subsequent decade; in fact, the few changes approved closely resembled business preferences (*e. g.* *El Mercurio*, 1989). Why did this happen? What were the mechanisms that the economic elite used to prevail in the debate on the old-age pension system?

In an attempt to answer such questions, the literature on business power has mainly focused on the classical categories of instrumental power (also known as political power) and structural power (or investment power). Through the lens of the framework developed by Fairfield (2015a, 2015b), this research indeed identifies significant and durable sources of power for the Chilean economic elite. One of the main contentions of this work, however, is that such variables are not enough to

explain the outcome mentioned above. The *Concertación* not only abandoned its equity-enhancing agenda, but it also ended up supporting the consolidation of the market-oriented pension scheme bequeathed by the authoritarian regime. In order to explain such “reversal of fortunes”, the analysis needs to take into account additional factors that may act as sources of business power, or at least might modulate it. The evidence gathered for this research point toward two defining factors that restricted the space for equity-enhancing reforms: i) ideology, and ii) collective memory (*i. e.* fear of authoritarian reversal).

In this context, this paper makes analytical, methodological and empirical contributions to the literature on business power in Latin America. Analytically, I identify new sources of business power, highlighting the role of ideology and collective memory in shaping contemporary policy debates. Methodologically, following recent insights from Bril-Mascarenhas and Maillet (2019) and others, I demonstrate the need to consider long-term dynamics to explain business power even over a short period of time. For instance, in order to capture the role of ideology in this case study, it was necessary to carry the research inquiry back to the 1960s, when the Chilean economic elite began to invest in the development and spread of neoliberalism. Empirically, I explore a period in Chile’s pension history that has not received much attention in the literature.

This study will focus on the debate around the old-age pension system during the first *Concertación* government, the Aylwin Administration (1990-1994). This debate concluded with the passage of the “Reform to the Capital Market” in March 1994. This research aims, in this context, to establish systematic links between the independent variable (*i. e.* business power) and the observed outcome (*i. e.* regulatory continuity). Process-tracing is especially suited to discovering and understanding the causal effect that links an independent variable under study to a particular outcome (Collier, 2011; Waldner, 2015). The empirical evidence for conducting the process-tracing comes from different sources. The work includes extensive archival research of press records at the National Library (*i. e.* the daily newspaper *El Mercurio*, and

the magazines *Hoy*, *Análisis* and *Qué Pasa*) and primary documents from the Library of Congress of Chile and state agencies. In addition, interviews with key players such as high-ranking government officials and business leaders provided a wealth of information to understand the policy process.

The remainder of this work is structured as follows: Section 2 presents the background of the case study. The third section discusses the canonical approach to analysing business power and the need to expand such a framework with additional variables. Then, the paper proceeds in the fourth section with the analysis of the policy-making process for the period under study, and finally it draws some conclusions from the analysis carried out.

BACKGROUND OF THE CASE STUDY

Background and structure of the new pension system

Chile constitutes a key case since it has served as a model for market-oriented pension reforms elsewhere. Indeed, Chile's pension reform represents the world's most notable case of pension privatisation (Brooks, 2009; Orenstein, 2008). In the midst of the neoliberal turn in the 1990s, for example, countries in Latin America and Central and Eastern Europe adopted the "Chilean model" to varying degrees (Brooks, 2009; Mesa-Lago, 2012; Orenstein, 2008).

In the early 1980s, the civic-military dictatorship imposed the fully funded, defined-contribution (hereafter DC) pension system. Under no public scrutiny, the Military Junta enacted the Decree-Law 3500 on 4 November 1980, bringing to an end the traditional pay-as-you-go (PAYG) system. Then, on 1 May 1981, the new pension scheme started operating. The reform amounted to a radical departure from the previous system (Borzutzky, 2002). Financially, the new scheme eliminated employers' contributions and transformed the common fund into individual capitalisation accounts. The reform legally mandated each worker to transfer 10 % of their taxable income to their individual accounts. Regarding the administrative structure, the new scheme transferred the management of those Pen-

sion Funds to the private sector, which involved the creation of a new type of enterprise: Administrators of Pension Funds (AFPs). Critically, the reform did not include mechanisms for workers' participation in the management of their funds.

The new scheme established AFPs as for-profit corporations. Their responsibility was to invest workers' savings in capital markets. AFPs' profits arose mainly from a commission charged to every worker for the management of their Pension Funds. Most of them charged this commission as a flat rate (known as "fixed commission") plus a percentage of workers' contributions. Under the new system, workers would receive a pension based solely on their individual savings. The new scheme, then, did not include any elements of mutual insurance.

This overall structure ultimately meant that a constant, growing stream of revenue from workers' savings were to be managed by for-profit providers. Since its establishment, Pension Funds have undergone impressive growth (see Table 1). In 1989, after eight years of operation, the combined value of their assets reached \$4,4 billion (or 17.8 % of GDP). By 1994, Pension Funds exceed \$22 billion

Table 1. Pension funds as percentage of PIB (in millions of US dollars at December each year).

Pension Funds		
Year	Amount	% of GDP
1985	1,539	11.0
1986	2,122	13.4
1987	2,715	15.5
1988	3,607	16.5
1989	4,489	17.8
1990	6,679	24.5
1991	10,088	31.8
1992	12,416	31.7
1993	15,972	38.7
1994	22,332	41.1
1995	25,433	38.8

Source: Superintendency of Securities and Insurance (SVS In its Spanish initials).

in assets, which represented more than 41 % of Chile's GDP (SVS, 2016). For-profit corporations, therefore, were going to take investment decisions over funds which were proportionally extremely significant to the Chilean economy. As such, while these funds had the potential to constitute an engine of economic growth, the system also entailed a potential source of conflict of interests.

When the military regime launched the system in 1981, the two largest conglomerates at that time, the Cruzat-Larraín and BHC groups, created two AFPs each (Análisis, 1981). In this way, AFPs, controlled by already mammoth business conglomerates (see Dahse, 1983), were now in charge of managing Chilean workers' savings. As such, the privatisation of the pension system meant huge opportunities to develop economies of scale and vertical integration for these conglomerates with dominant holdings in the banking and insurance sectors. Tromben (2016: 79) reports, in this context, that during the first years of the system, AFPs committed irregular practices. For example, in what constituted a completely irregular financial operation, the two AFPs controlled by Cruzat-Larraín extended sizable credits to companies controlled by the same conglomerate (Tromben, 2016: 146, 178).

The new pension system and the economic elite

Business conglomerates were involved in the shaping of the new system since its origin. Business representatives had privileged access to the policymaking process (Silva, 1996b; Teichman, 2001). The press, for instance, reported that some business conglomerates had started to register trademarks for AFPs even before the Military Junta enacted the actual Decree-law 3500 (Hoy, 1980). Business conglomerates aimed to reap massive benefits from the new system.

Later on, AFPs played a crucial role in the second round of privatisations (1985-1989) carried out by the military government. AFPs invested massively in shares of former public firms (Hachette and Lüders, 1993). As such, AFPs became influential players in the privatisation process, taking advantage of a loose regulatory framework (Huneus, 2007; Mönckeberg, 2001). An investiga-

tion carried out by the National Economic Prosecutor determined that AFPs indeed colluded among themselves and with ex-executives of former public companies in shareholder meetings, gaining control of privatised companies (Office of the National Fiscal Prosecutor, 1991). This process further strengthened the broad business coalition emerged since 1983 (Silva, 1996b), led by CPC (*Confederación de la Producción y Comercio*)¹, the business encompassing association. The new scheme, thus, placed even further capital and power into the hands of the Chilean economic elite. In this context, since its inception, business has had one cohesive voice regarding the defence and maintenance of the scheme.

The AFP system after the Reinstatement of Democracy

Aylwin's campaign platform for the presidential election was explicit about the pension system. While accepting the DC model managed by AFPs, the centre-left coalition promised significant changes. The campaign programme stated:

We maintain that to create a broad, solidarity-based social security system constitutes a first-priority duty. To achieve such a purpose, it is essential to introduce greater elements of justice to the current system by means of various actions (CPD, 1989: 26).

The most concrete *actions* proposed were the abolition of the fixed commission (given its regressive effect), and to enshrine in law the workers' right to participate in the management of their savings. Certainly, these proposals did not represent a radical departure, but they meant significant modifications. Aylwin's propositions, moreover, were in tune with contemporary evidence, which already showed that the new scheme required significant amendments. For instance, a high proportion of the labour force failed to contribute regularly (Barrientos, 1993), and estimated replacement rates reached just 44 % of final earnings (Gillion and

1 Confederation of Production and Commerce, in English.

Bonilla, 1992). Even opposition, right-wing politicians, such as senator Sebastián Piñera², accepted that, for instance, the system had exceptionally high costs of administration (*El Mercurio*, 1993g). Nevertheless, on 25 January 1994, Chilean Congress passed Law 19,301 (Biblioteca del Congreso, 1994), which did not address any of those matters.

This law, commonly referred as the “Reform to the Capital Market”, included, among other matters, significant changes to the Decree-Law 3500. The conservative media termed the reform package as “the government’s most modernising step” (*El Mercurio*, 1993b, 1993d). Broadly, the reform extended ceilings for investing in international markets and in domestic companies. Moreover, it established a mechanism to facilitate AFPs’ international expansion to other Latin American countries (Biblioteca del Congreso, 1994). As such, the question to address is how, through which mechanisms, the economic elite managed not only to maintain but also to consolidate the scheme. This work now turns to answer that question.

THE STUDY OF BUSINESS POWER

The main challenge in the analysis of business power is to capture the multiplicity of mechanisms and channels employed to influence the policymaking process. Hacker and Pierson (2002) assert that to capture such multiple mechanisms of influence it is crucial not to underestimate the extent of business’ power. For analytical purposes, this work employs the classic concepts of structural power and instrumental power. Fairfield (2015a, 2015b) has recently developed a landmark contribution by operationalising both conceptualisations of business power in one single framework. Crucially, she shows how both *sources* of power might interact and enhance each other.

Instrumental Power

Instrumental power relates to deliberate, active political action. It entails *political* coordination. For

the period under study, the Chilean economic elite held every source of instrumental power identified by Fairfield (2015a). Some of them, however, were more significant in the realm of pension reform. Sources of instrumental power may fall into two categories, namely “relationship with policymakers” and “resources” (see Table 2 below).

Regarding *relationship with policymakers*, *institutionalised consultation* was of pivotal importance. The authoritarian Constitution certainly limited the scope for progressive reforms in the new democratic setting. As such, businesses viewed the 1980 Constitution as a safeguard. However, according to Silva (2002), the maintenance of their privileged and exclusionary interaction with the government was more (or at least equally) important to the economic elite than the rules established by the Constitution in order for them to accept the transition to democracy. Such privileged access to policymaking developed during the dictatorship persisted during the Aylwin administration (Barrett, 1997; Silva, 1996b). *Partisan linkages* were also critical. The economic elite had strong ties with right-wing parties, *Renovación Nacional* (RN) and, especially, with *Unión Demócrata Independiente*³ (UDI) (Angell and Pollack, 1990). Programmatic convergence, shared class interests and close ties established during the dictatorship virtually transformed UDI in a business interests’ transmission belt during this period (Pollack, 1999). Finally, *recruitment into government* was also critical. The most obvious effect of recruiting business representatives is that it affords economic elites with direct participation in policymaking (Fairfield, 2015a: 35). In 1990, Minister of Labour, René Cortázar, appointed Julio Bustamante as Superintendent of AFPs. Bustamante was top executive of the Cruzat-Larrain conglomerate (Mönckeberg, 2013), the largest in Chile up to the 1982 crisis (Dahse, 1983). Bustamante participated decisively in the creation of one of the AFPs founded by that conglomerate, and kept his job there as Corporate Lawyer until 1988.

In terms of *resources*, cohesion and media access were highly influential during the whole policymaking process. Their influence was pervasive

2 Current President of Chile.

3 “National Renewal” and “Independent Democrat Union” in English, respectively.

Table 2. Main descriptive aspects of Instrumental Power and Structural Power.

Mechanism of influence	Foundation-Defining attribute	Sources of Power	Activities: Political Engagement
Instrumental Power	Deliberate political action	Relationships with policymakers: — Partisan linkages. — Institutionalized consultation. — Recruitment into government. — Election to public office. — Informal ties.	— Lobbying. — Business involvement in the management of state services. — Editorializing in the press. — Engagement in various types of collective action. — Direct participation in policy making. — Funding Political Parties. — Funding Political Campaigns.
		Resources: — Financial resources. — Media access. — Technical expertise. — Cohesion.	
Structural Power	Market-coordinated investment decisions. It does not require organization.	Policymakers' perceptions of how investors would react toward a particular policy.	By definition, it does not require political engagement. Policymakers, however, will tend to consider the imperative to induce business to invest, or promote economic growth.

Source: author's elaboration based on Hacker and Pierson (2002) and Fairfield (2015a).

and constant over the process, so this section will address its implications. *Cohesion* refers to the capacity to form and sustain a united front for influencing policy (Fairfield, 2015a: 38). The Chilean economic elite count on a long tradition of high levels of institutionalisation (Schneider, 2013; Silva, 1996b). It counts with six peak business associations (one for each sector of the economy), which in turn coalesce into the encompassing association, the CPC. The CPC aggregate, coordinate and reconcile business interests (Silva, 1996a). In this context, in 1983 AFPs founded "The Association of Administrators of Pension Funds" (AAFP). Although the AAFP has never been a formal member of CPC, there are close ties between them.

For example, José Antonio Guzmán was CPC president from 1990 to 1996. Before assuming CPC presidency, he was president of the Chilean Builder's Chamber. Crucially, the Chilean Builder's Chamber is a business peak association that owns an AFP. Guzmán, as well, was a member of that AFP's board from 2005 to 2014, and president of one of the newly privatised companies (Mönckeborg, 2001). Besides, he maintained affiliations with UDI, as he attempted to run a candidacy

for the Senate supported by the party (*Qué Pasa*, 2014). The case of Guzmán exemplifies very well the broad business coalition forged since 1983, with presence in business associations, the UDI, boards of AFPs and newly privatised companies, and the participation of traditional business groups.

Silva (1996b), in this context, documents that since the mid-1980s, the Chilean economic elite has been able to defend a common position in most policy debates. In the case of the new pension scheme, in spite of sporadic disagreements triggered by the banking sector (*e. g. El Mercurio*, 1990b, 1991c), which aims to participate in the "pension industry", there was a strong cross-sectoral cohesion during the period under study. Although cohesion does not feature explicitly in the analysis of the policymaking process carried out below, its significance is pivotal. Business organisations were able to process internally differences between the AFPs and the banking sector, such that this particular tension never threatened the cohesive, supportive stance of Chile's economic elite toward the privatised system.

Finally, it is difficult to overestimate the degree of influence of the conservative press in Chile. Previ-

ous research has tended to focus on the structure of Chile's newspaper market to explain the role played by *privileged media access* as a source of power (Fairfield 2015b: 433). However, the historical role and influence of *El Mercurio*, the most traditional conservative daily newspaper, largely exceeds the potential impact given by its market share. Historically, *El Mercurio* has constituted a “barometer” of the Chilean economic elite's sentiments and political positions (Petras, 1969). In practice, at least for the period under study, *El Mercurio* sets the daily agenda of Chile's politics, and exerts a powerful effect on individual politicians, who either hope to feature in its pages or fear potential attacks by the newspaper (Personal Interview #1, 2017).

Indeed, the editorial board of *El Mercurio* consistently articulated a particularly strong and clear position on the new scheme during the entire policymaking process. The newspaper, besides, gave extensively coverage to the debate on the pension system in its specialised section “Economy and Business”. For instance, it repeatedly praised the AFP system when Pension Funds showed high returns (e.g. *El Mercurio*, 1991a). In addition, it offered a reliable platform to AAFP representatives to expand their messages or defend their interests. In the first stage of the policy process, agenda setting, *El Mercurio*'s influential editorial page continuously promoted the alleged scheme's benefits. For instance, in June 1990, the editorial board expressed that the AFP system “was admired in the world”, and that Chile was the “leading Latin American country and in a position of global frontrunner” on social security issues (*El Mercurio*, 1990c). In the second stage, design of the policy proposal, privileged media access afforded economic elite with a source of power continually activated for influencing the content of the reform. For instance, *El Mercurio* successfully pushed for a raise in the maximum level of investments in international markets (*El Mercurio*, 1991b). In the last stage, discussion in Congress, privileged media access was pivotal in blocking those initiatives that would mean mild regulations of AFPs' conflicts of interests. Soon after the government introduced the bill, business representatives voiced their concerns about such restrictions because they “infringe upon the freedom of AFPs” (*El Mercurio*, 1993e). *El Mercurio*

as well editorialised a number of times against such measures (e.g. *El Mercurio*, 1993f). As such, privileged media access afforded economic elite a powerful means of influencing the policymaking on pensions.

Structural Power

Structural power, in contrast to instrumental power, does not require collective action to influence the policy process (see Table 2). Structural power arises, instead, from the profit-maximising investment decisions taken by economic agents. As such, structural power only requires *market* coordination, not *political* collective action. It fundamentally depends on policymakers' perceptions. For instance, structural power is at work when policymakers keep a reform off the agenda because they “anticipate” it could provoke reduced investment. Fairfield (2015a: 43) points out that if the sector under analysis plays a crucial role in the economy, the fear of disinvestment affects more decisively policy makers' decisions (i.e. structural power is stronger). Given that structural power arises from perceptions, it is desirable to look at relevant economic data to assess whether stated anticipations were grounded in credible disinvestment threats.

Pension Funds, for instance, have become a crucial source of funds for Chilean companies. By 1990, AFPs had invested more than 11 % of Pension Fund assets in corporate bonds (Superintendencia de AFP, 1991). By December 1994, such investment holdings represented more than 60 % of the stock of bonds issued by Chilean corporations (Superintendencia de AFP, 1995; SVS, 2000)⁴. As such, Pension Funds became critical to corporate debt financing requirements. As for equity holdings from Chilean companies, we have already discussed the importance of Pension Funds for the second round of privatisation. By December 1989, just before the beginning of the period under study, 94 % of AFP's corporate equity investment consisted of holdings

4 Own calculations based on data from (i) “Superintendency of Pension Fund Administrators” (Superintendencia de AFP in Spanish) and “Superintendency of Securities and Insurance” (SVS in its Spanish initials).

of shares in twelve newly privatised companies (Superintendencia de AFP, 1990). The new pension scheme, therefore, constituted a critical gear in the economic structure imposed by the dictatorship, providing cheap and secure funds for the private sector. In this context, policymakers' perceptions of potential disinvestment threats become credible.

Additional factors: ideology and collective memory

In spite of these durable sources of power, this work argues that such variables are not sufficient to explain the outcome of the pension debate in the period 1990-1994. The main contention is that economic elite's instrumental power and structural power help us to explain why the Concertación did not push forward its equity-enhancing agenda. Nevertheless, it remains unexplained the fact that the Concertación ended up consolidating the market-oriented pension scheme imposed by the dictatorship. In this way, structural power and instrumental power play out embedded in a specific, historical context, which include long-term processes with enduring effects. From evidence gathered through interviews, it is clear that both the ascendancy of the neoliberal ideology and the fear of an authoritarian reversal greatly reduced the space for equity-enhancing reforms.

Ideology

In their landmark work, Hacker and Pierson (2002) argue that agenda setting is the most critical stage in the policymaking process. As such, influence over the government's reform agenda is usually the most decisive aspect of business power. As we shall see, the hegemony of the neoliberal ideology indeed reduced the political space for equity-enhancing reforms. Roberts (1998: 82) asserts that no ideological vision before the rise of neoliberalism had embedded in such an all-encompassing and distinctive way the interests of Chilean the economic elite. From 1975 onwards, the authoritarian regime imposed neoliberalism by means of violence and terror, the education system

and the media (Tedesco and Barton, 2004). In this context, the 1981 pension reform came to crystallise the central tenets of neoliberalism, namely: the subsidiary role of the state, the need to augment the role of the private sector, and individualism (see Piñera, 1991).

Korpi (1985), in this context, asserts that cultivation and spread of ideologies constitute a major form of investment. This is explained by the fact that the actual exercising of power always entails significant costs (*e. g.* funding political parties). In extreme cases (*e. g.* use of violence), the mobilisation of power resources increases the costs but, what is more important, also increases uncertainty. Then, economic elites would have strong incentives "to invest in the conversion of high-cost power resources into low-cost ones", such as ideology (Korpi, 1985: 56). In comparative terms, *normative* power resources (*i. e.* ideology) have much lower costs than, say, *pressure* power resources. The cultivation of ideologies, thus, is an efficient strategy for decreasing the costs of the exercising of power.

In the Chilean case, it is very well documented that, at least from the 1960s, there were concerted investment efforts to cultivate and spread the neoliberal ideology (Herrero, 2014; Valdés, 1995). In the 1964 general election, the Right was virtually swept from Congress, which reduced this group to opposing reformist governments (Correa, 2005; Vergara, 1984). In these adverse circumstances, powerful fractions of the economic elite led a struggle aiming at regaining political influence and protecting their interests (Fontaine, 1988; Fontaine, T., 1992). These fractions were: i) traditional, diversified conglomerates —especially the Edwards group, owner of *El Mercurio*—, and ii) financial conglomerates with connections to international financial markets, represented by the BHC group. At the time, the Edwards group was the largest conglomerate in Chile (Dahse, 1979), with significant holdings in finance and in internationally oriented companies (Stallings, 1978).

Then, the successful development of neoliberalism in Chile was chiefly the result of a collaborative effort between capitalists and a group of economists trained at the University of Chicago, the so-called "Chicago Boys" (*Qué Pasa*, 1975). The Edwards group played a critical role in these

efforts. Among other activities, Agustín Edwards—head of the business group—supported the dissemination of the doctrines of the Chicago school of monetarism through his daily newspaper. In 1967, for example, *El Mercurio* created an economic section (Valdés, 1995). As such, Chicago Boys obtained an important foothold in the media, from where they disseminated Chicago School's dogmatic ideas (Fontaine, T., 1992; Soto, 1995). Along with the Edwards group, other conglomerates and peak business associations supported Chicago Boys during the 1960s (Soto, 1995). For instance, Fontaine T. (1992) points out that they started serving in executive positions at the BHC group, the second largest conglomerate (Dahse, 1979). Likewise, other Chicago Boys began working as consultants to the industrialists' peak association, SOFOFA (Fontaine, 1988).

A critical by-product of these intellectual efforts was the development of a cohesive network. From the classic account "The Economists and President Pinochet", written by an insider⁵, it is possible to appreciate how this collaborative efforts to promote neoliberalism nurtured personal ties between Chicago Boys, top-executives and heads of conglomerates (Fontaine, 1988). The development of this network facilitated the preparation of the economic plan for the 1973 military takeover. Months before the coup d'état, representatives of SOFOFA, the industrialists' peak association, appointed a group of Chicago Boys with the aim of drafting a post-coup economic programme (Fontaine, 1988; Valdés, 1995). Then, this group of technocrats prepared the document dubbed "The Brick", which largely defined the agenda during the military government (Silva, 1996b). Then, once imposed, the neoliberal ideology had enduring influences on Chilean society.

Indeed, ideologies tend to have profound and enduring influences over societal consciousness, citizens' aspirations, and norms of fairness (Korpi, 1985). The central tenets of Chicago Boys' ideological view were also strong in the first two Concertación administrations. The conception of offering market solutions to public problems per-

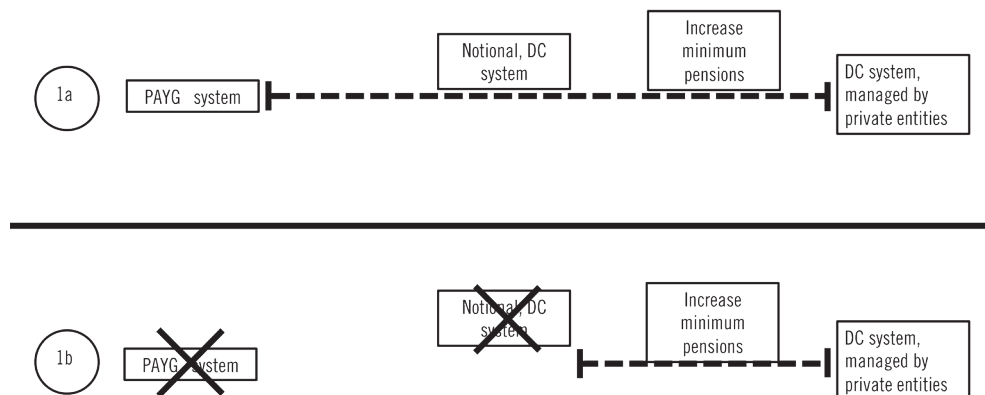
sisted in democracy (Tedesco and Barton, 2004). In this context, the role of ideology was critical for the period under study, especially during the agenda formulation stage. The dominance of the neoliberal ideology restricted the scope of the agenda by reducing the set of valid policy options. Policy options not framed in the principle of "market solutions to public problems" would be kept off the agenda, thereby reducing its scope.

To understand the powerful influence of dominant ideologies, consider Figure 1, which depicts the policy options for pension reform. Following Brooks (2009), we might think of a range of pension policy options, ranging from designs based on the principles of risk-pooling and redistribution (*e.g.* PAYG system) to institutional designs relying purely on market mechanisms (*i.e.* privatisation, usually linked to DC, individually managed schemes). Between these two polar options we might think of notional, DC pension systems, which link contributions and benefits (as in privatization) but preserve PAYG financing of pension benefits and state management. Such a range of options is represented by the dotted lines in Figure 1, stretching along a simple left-right continuum. In reality, our two endpoints are rarely seen; most pension systems combine some degree of risk-pooling with self-insurance mechanisms. For example, the radical Chilean pension reform included some risk-pooling through a residual, means-tested minimum pension guarantee. Then, as Brooks (2009) points out, pension reforms typically occur as movements along the continuum defined above and shown in Figure 1, and not as discrete movements from one endpoint (*e.g.* collective insurance provision) to another (*e.g.* wholesale self-insurance).

Then, ideology operates as a powerful causal mechanism by reducing the range of "viable" alternatives. Furthermore, it moves the decision making agenda toward the economic elite's preferred end of the spectrum (see Hacker and Pierson, 2002: 284). As Figure 1 conveys, policy options such as the return to a PAYG system were excluded from the debate, thereby moving and reducing the policy-making agenda from "a" towards "b". As such, the agenda's reduced scope would entail just minor changes that would not affect the core of the pension system. That was the case, for example, with

5 Arturo Fontaine Aldunate, director of *El Mercurio* from 1978 to 1982.

Figure 1. Ideology: restricting the scope of policy-making agenda. Figure 1a represents an agenda in which all policy options might be potentially considered. Figure 1b represents, in contrast, a restricted policy agenda where risk-pooling options or collective insurance provision are kept off the agenda.



the moderate rise in minimum pensions carried out by the Aylwin administration (Castiglioni, 2005: 94; see Figure 1b).

Collective memory

As in the case of ideology, the participation of business associations in the planning and promotion of the 1973 coup d'état it is very well documented. Indeed, business associations were the first domestic organisations that started operating with the aim of toppling Allende as soon as he came to power (González, 2013). Given the direct, active support of business to the coup d'état and the ensuing application of state terror, it may well be argued that the fear of an authoritarian reversal—especially prevalent during Aylwin administration—is somehow a power resource of this group. At least, we may recognise that these historical events had enduring influence favouring business' interests. Evidence gathered in the interviews suggests that this "trauma" determined the agenda significantly.

Memories of the authoritarian government were usually mobilised favouring business interests. As Verovšek (2016: 529) points out, agents usually mobilise understandings of the past as political resources in the present. Political agents, for instance, may deploy memories strategically in

order to legitimise their actions. The transition to democracy and the 1990s, in this context, remained embedded in the traumatic years of the dictatorship (Tedesco and Barton, 2004: 150). However, the threat of an authoritarian reversal arose more out of fear than as a result of a pragmatic analysis of the likelihood of such an event. This fact may be well appreciated through analysing Edgardo Boeninger's⁶ account of the transition.

Boeninger (1997) recognises that during the negotiations to reform the Constitution in the aftermath to the 1988 referendum, government officials discarded the occurrence of a new military coup from their analyses and calculations. As such, the strategy of Pinochet's ministers was to negotiate minor reforms in order to legitimise the Constitution and safeguard the neoliberal model. Otherwise, once in democracy, the popular majority would push for sweeping changes to the Constitution. "It was difficult to think that such surge of transformative energy could be stopped through a new military coup, given that there were not minimal conditions for another 11 September", sentenced Boeninger (1997: 349). Furthermore, he explicitly recognises

⁶ Edgardo Boeninger is usually called the "architect" or "ideologue" of the transition to democracy. He was Aylwin's closest minister (Ministry General Secretariat of Government), in charge of the coordination of the policy-making process in Congress.

that an authoritarian reversal was not a real threat given that “the US backed democracy”. Indeed, Petras and Leiva (1988, 1994) document extensively the role of the US in Chile’s transition to democracy. In spite of Boeninger’s convictions, nevertheless, the Aylwin administration strategically mobilised the fear of an authoritarian reversal with the aim of disciplining leftist elements of the governing coalition.

The above is consistent with evidence obtained through interviews conducted for this research. For instance, a former right-wing member of the Chamber of Deputies during the 1990s argued that “the two shows of military force by Pinochet (he refers to the 1990 liaison exercise and the 1993 so-called ‘boinazo’) had to do more with personal issues; his family interests were at stake” (Personal Interview #8, 2017). Consequently, according to this account, they did not represent real threats of “authoritarian reversals”. This deputy explicitly stated, “I reckon there was not a chance of a military coup” (Personal Interview #8, 2017). In this context, this work argues that collective memory constituted mainly a mechanism to discipline rebellious members of Congress.

PENSION REFORM IN DEMOCRACY, 1990-1994

For the sake of clarity, the analysis of the policymaking process is divided in three idealised

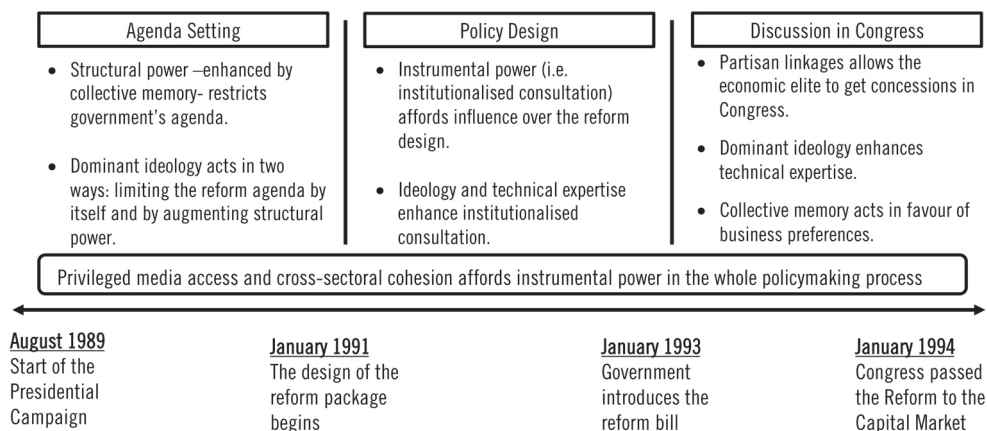
stages, namely: i) agenda setting; ii) design of the proposal, and iii) parliamentary discussion (see Figure 2). In each of these stages, this section will attempt to show how different business’ sources of power interplay.

Agenda setting

Business’ strong structural power significantly restricted the Aylwin administration’s agenda on pension reform. The Aylwin administration gave utmost priority to the development of a business-friendly environment. Indeed, the priority was to boost business investment decisions in new projects to sustain the process of economic growth started in 1985, which they deemed as highly successful (Boeninger, 1997). In the words of a former Socialist Party Deputy during the period:

Look, the option followed during the transition was to give priority to the promotion of economic growth as the key to reinstate democracy, and hence the government subordinated everything else to such aim. [...] This option included a certain degree of understanding with big business, which was deemed functional to the achievement of economic growth, and undoubtedly Pension Funds was the capital market (*sic*), the main source of funds to support the economy (Personal Interview #2, 2017).

Figure 2. Idealised steps of the policymaking process and sources of power at work.



The government's perceived threat was that some reforms or policies might cause investment to stagnate. In this context, a reform to the pension system on the line of Concertación's programmatic platform was removed from the agenda early. The newly appointed Superintendent of AFPs, Julio Bustamante, a few days after the inauguration day, appeased the private sector. He stated that the government was not planning a way back to the old PAYG system, and it only considered introducing minor modifications (*El Mercurio*, 1990a). While Bustamante confirmed that the government was planning to abolish the fixed commission, there was no more talk of crucial issues, such as the effective participation of workers in the management of their savings. *El Mercurio* observed that such views "have generated calm among the main agents related to the system" (*El Mercurio*, 1990a: A3).

Declarations of one Concertación's senator confirm the governments' public stance and show how collective memory augmented structural power. Interviewed for this research, a former Christian Democrat Senator recounted that during the first months of his administration, Aylwin summoned influential left-leaning members of the Concertación. "In a meeting at the beginning of the administration, we discussed this issue with the president (a pension reform), and when I say 'we' I include Concertación's union leaders and members of the parliament close to them. In an honest conversation, Aylwin requested that we not pursue changes to the pension system, given the serious conflicts that the transition was experiencing; we had public and private military mobilisations and Pinochet was still in power [...]" (Personal Interview #3, 2017). According to this informant, Aylwin also included in his analysis "the importance of AFPs for the economy" to gain the support of his partners. This evidence supports the contention that collective memories of the authoritarian period were mainly mobilised to discipline Concertación's rebel, left-leaning members.

Having kept off the agenda major changes to the AFP system, later on there was a further drive to stop any proposal (including modifications to the pension system) that could harm economic growth or generate "business uncertainty". In an internal policy report prepared by the Ministry General Sec-

retariat of Government in August 1990, Minister Boeninger (1997: 390) proposed: "All those proposals *with potential economic impact* that we reckon we cannot promote in the next six months, simply should be eliminated from our agenda"⁷. Structural power is clearly at work here: the policymaker wants to rule out proposals that he anticipates could harm economic growth. Following that strategic line, on 9 September 1990, Julio Bustamante announced that the government was studying a mechanism to reduce the "fixed commission". Some AFPs executives strongly rebuffed the proposal, saying that could create serious complications to their financial positions (*El Mercurio*, 1990d). The outcome of this discussion was that government never brought the issue forward again, keeping this modification completely off the agenda.

Finally, the dominance of the neoliberal ideology also reduced the scope for progressive reforms. Boeninger states that the economic success of the military regime influenced the Concertación's economic platform, encouraging a programmatic convergence that the centre-left coalition could not admit publicly for political reasons (Boeninger 1997: 369). In this way, ideology reduced the space for equity-enhancing reforms in two ways:

1. By enhancing structural power. Neoliberalism viewed economic growth as the best social policy. Concertación's technocrats believed that economic growth was the main way (not the only, certainly, but the most efficient) to lift people from poverty and maintain stability.
2. By directly reducing the space of policy options (see Figure 1). The extent to which neoliberal ideas exerted influence on the set of potential reforms is well captured by the words of a former member of the Lower House of Congress:

The explanation (for the lack of equity-enhancing pension reforms) does not lie either in the shortage of legislative votes, or in the presence of designated senators, or in the lack social mobilisation either. I mean, all those factors were certainly at work to prevent the passage of a progressive pension reform, but the fundamental explanation lies in that all of us,

7 Bold font lettering is not in the original.

the whole political elite, some more, others less [...] accepted the neoliberal thinking [...]. And therefore, those who were critics of the AFPs became staunch supporters of the AFPs' individual capitalisation model. I am not referring to the right, I am talking of this political world (referring to the Concertación), the one that was governing the country. And we, those politicians that the neoliberal model did not co-opt, did not have a response. At that time, to speak of a system that radically replaced the AFPs (was unthinkable) [...]. To those people (who had dared to advocate such a thought) would have not received a reply, instead they would have been put directly into the sanatorium (Personal Interview #1, 2017).

In summary, the interplay of: i) structural power augmented by the fear of an authoritarian reversal; ii) the dominance of neoliberal ideology, and iii) privileged media access (see above), kept off the agenda a reform to the pension system as promised during the Aylwin presidential campaign.

Design of the Policy Proposal

The design of the "Reform to the Capital Market" started in early 1991. In this stage of the policymaking process, instrumental power played a pivotal role. Relationships with policymakers—institutionalised consultation, specifically—afforded a critical source of power which business activated constantly. Asked by the relation of business associations and the government regarding the debate on pensions, a member of the Board of Directors of the CPC during this period stated, "[we] held multiple meetings and conversations with Aylwin, Foxley, and Cortázar" (Personal Interview #10, 2017). Foxley, as Minister of Finance, and Cortázar, in his position as Minister of Labour and Social Security, were crucial players. According to a number of accounts given by interviewees, Foxley, as Minister of Finance, established the main guidelines of the reform. Then, Cortázar and Bustamante participated in the direct negotiations with AFPs representatives (Personal Interview #5, 2017; Personal Interview #6, 2017). This setting was facilitated by the fact that, according to the 1980 Chilean constitution, the executive holds exclusive initiative on social security (Siavelis, 2000). In this context, the

government negotiated the reform with AFPs' representatives before sending it to Congress.

Ideology also played a significant role in this stage. Neoliberal thinking significantly augmented the instrumental power of the economic elite at this stage. According to neoliberal ideology, social policy was not a political issue, but rather had to be addressed technically based on "economic science" (Borzutzky, 2002). Democratic participation, in this view, could just hamper the process. This top-down, exclusionary way of designing and implementing policies persisted during the 1990s, despite campaign promises of developing a more democratic, participatory policymaking process. Boeninger (1997: 370) points out that the incorporation of more liberal ideas among Concertación's technical cadres was facilitated by the political process' nature in this period: notoriously elitist, restricted only to the upper echelons of political elite who worked with considerable freedom. This elitist nature of the policymaking process obviously augmented the potential influence of the economic elite, since its participation was not counterbalanced by labour power.

Press records also offer evidence of the economic elite's participation in the proposal design. The AAFP led the negotiations with the government, acting in the interest of the whole economic elite. Given the elitist, exclusionary policymaking process, *technical expertise* constituted a source of instrumental power that enabled business interests to participate in the design process. As it was noted, the Minister of Finance was the branch of the executive in charge of the bill's preparation. Officials of such a ministry tend to be highly trained economists, so technical expertise afforded AFPs the opportunity to dialogue and negotiate with those officials. Then, for instance, by August 1992 the general manager of the AAFP declared that they had commissioned a report to the Department of Economics of Catholic University and Econsult⁸ to analyse and propose new investment options (*El Mercurio*, 1992). For the Association, this report would be important since it was to be the source

8 Consulting firm that provides services on corporate finance, private investment advice, and institutional administering funds.

from which they would “make comments and add proposals to the legal text in progress” (*El Mercurio*, 1992). As such, at least six months before the executive introduced the bill in Congress, the private sector was well aware of its content. Finally, when the government introduced the bill in January 1993, the president of the AAFP praised the reform package (*El Mercurio*, 1993c). He stated that the bill addressed demands that the sector was formulating since long ago.

Discussion in Congress

On 25 January 1993, the government introduced the reform bill known as the “Reform to the Capital Market”. Since the beginning of the discussion, the government presented the reform as a “modernization” of the capital market, in the words of Finance Minister Alejandro Foxley (*El Mercurio*, 1993a). Nevertheless, at the same time, the Aylwin administration downplayed the fact that this was mostly a reform to the pension system. True, the reform modified different aspects of the capital market, but changes to the pension system were the most significant. The fact that the government negotiated the bill with AFPs before introducing it to Congress, determined the parliamentary discussion. Several interviewees concur on the fact that private pension administrators simply did not need to lobby in Congress (Personal Interview #7, 2017; Personal Interview #8, 2017). The most decisive business influence, therefore, mostly occurred before congressional debates.

At this stage, *partisan linkages* afforded the most important source of instrumental power. Considering the composition of the Senate, from the beginning it was clear that the Aylwin administration would have to do deals with the right-wing forces in Congress (Angell and Pollack, 1990). Especially given the higher quorum required to reform the pension system. Some aspects required a quorum of four-sevenths of the congress, given that fell in the category of “*leyes orgánicas institucionales*”. This meant that the government needed 27 senators to enact the law, and the Concertación had only 22 (Angell and Pollack, 1990). As shown in Table 3, the Concertación won a majority of the

seats in the Senate in the 1989 election. However, the nine institutional senators —established in the 1980 Constitution— appointed by Pinochet, ultimately meant that right-wing forces held the majority. Institutional senators banded with UDI and RN elected representatives. These dynamics afforded instrumental power to business given that they could impose their terms in negotiations.

In this context, partisan linkages were crucial to water down significantly two articles of the bill proposed to regulate conflict of interests. As mentioned above, AFPs had been involved in grave accusations of collusion and mismanagement, which proved to be true (Office of the National Fiscal Prosecutor, 1991). The specific place in which these changes took place was the Senate’s Finance Committee, which must process the bill before the general vote in the Senate chamber. Meanwhile, in October 1993, Sebastián Piñera —member of the Committee— recognised that he had been in touch with representatives of the AFPs (*El Mercurio*, 1993h).

Table 3. Party Representation in Congress, 1990-1994.

Political Coalition	Parties	Senators
Right Democracia y Progreso	Independent Democrat Union (UDI)	2
	National Renewal (RN)	6
	Independents	8
	Sub-total	16
Centre-left Concertación	Christian Democrat Party (PDC)	13
	Party for Democracy (PPD)	4
	Radical Party (PR)	2
	Other parties	3
	Sub-total	22
Institutional Senators	Armed forces appointments and other	9
TOTAL		47

Source: adapted from Angell and Pollack (1990).

Originally, the first article established restrictions to the way in which AFPs exerted Pension Funds voting rights in board elections. The measure established that AFPs should vote for independent candidates in the boards, establishing specific restrictions. The second article originally established that 30 % of AFPs' boards had to be formed by directors subject to specific prerequisites. The main responsibilities of those directors should have "to act for the benefit of the affiliates, who have entrusted AFPs with the management of their Pension Funds", and to "monitor the occurrence of potential conflict of interests" (Biblioteca del Congreso, 1994: 17). The right on behalf of Sebastián Piñera and one institutional senator opposed both articles in the Finance Committee. The rejection was stated on the grounds that those measures would "severely affect the private property right and the freedom of association guaranteed in the Constitution" (Biblioteca del Congreso, 1994: 691). Finally, the Congress passed a significantly watered-down version of both articles. Though it established that AFPs had to inform the way in which they exerted their voting rights, this legislation did not prevent the network of patronage and personalisation established around AFPs. Based on the analysis of board members of newly privatised companies elected by AFPs for the period 1995-1998, Huneus (2014) established that almost half of them held posts in the civic-military regime (19 out of 40), and that 95 % (38 out of 40) had right-wing political affiliation. As such, with democracy well underway, there was complete continuity with the dynamics of the authoritarian regime.

Alongside political links, *technical expertise*—augmented by ideology—also played an important role at this stage. As in the case of the design of the bill, the top-down policy-making process enhanced business power. Repeatedly during the discussion in Congress, government officials and some members of the parliament asserted that this was a highly technical project, and, as such, the best option was to leave the issue to "experts" (Biblioteca del Congreso, 1994). Business representatives participated actively in the committees' hearings. The AAFP, for example, at least since the late 1980s, counted on a strong technical department that allowed it to participate actively in the

finance committees (Personal Interview #9, 2017). In contrast, congressional records indicate that labour leaders were totally absent during the discussion of the bill in both chambers of the Congress. Furthermore, in what was a very irregular situation given that the reform package modified substantially the pension scheme, the Senate Labour and Social Security Committee did not have a chance to discuss the bill. In spite of a formal request raised by this Committee, the president of the Senate rejected the petition, stating, "the board has serious doubts that a bill with a distinctly financial nature has to be processed by the Labour Committee" (Biblioteca del Congreso, 1994: 1102). This way of doing politics did not represent the Concertación promise of carrying out a more democratic policy-making process.

Finally, in this stage *collective memory* also operated. Concertación strategists appealed to the fear of an authoritarian reversal in order to procure the necessary votes from Concertación's left-leaning members. The name most associated in the interviews conducted for this research with this dynamic was Edgardo Boeninger, who, as the president's Chief of Staff, was in charge of managing the government's relations with Congress. A Socialist Party Deputy interviewed for this research, for instance, stated that even in the face of minor disagreements, Concertación's members of parliament were compelled to support government's bill appealing very explicitly to the threat of the authoritarian reversal (Personal Interview #1, 2017). The threat of another military coup, the threat of the instability that could cause legislation against business interests, was voiced in order to discipline Concertación's congressional representatives (Personal Interview #7, 2017). In this regard, Senator Ruiz denounced "undue influences" when he substantiated his vote in favour of the reform (Biblioteca del Congreso, 1994: 1156). As such, the support of conservative, mild reforms was viewed as the price to be paid in order to maintain democracy.

CONCLUSIONS

The debate on pensions in Chile for the period 1990-1994 illustrates the significant impact of

business power. Undoubtedly, structural and instrumental power constitute helpful categories for understanding the mechanisms of business influence. Nevertheless, in this case study collective memory and the dominant neoliberal ideology also played a significant role at different stages of the policymaking process. It is necessary, therefore, to supplement the classical framework for studying business power with these two additional factors in order to achieve an understanding of the full scope of the economic elite's influence. The role of collective memory is especially critical, for instance, in enhancing structural power to rule out policy options in the most critical aspect of the policymaking process, agenda formulation. Although less explicit, the dominance of neoliberal ideology also had an effect in blocking an equity-enhancing pension reform in the agenda setting. In this context, this work highlights the need to adopt an intertemporal, historical approach and to consider business power and influence as processes that unfold over time.

Secondly, this work poses a question about the significance of democracy to promote particular policy outcomes. The policymaking process through 1990-1994 closely resembles the exclusionary nature of this process during the authoritarian regime. The Chilean transition to democracy seems to have perpetuated the elitist, non-democratic nature of the policy process instituted during the authoritarian regime. Indeed, the dominant business coalition which emerged in the mid-1980s continued to dominate the debate on pensions.

Finally, from the analysis carried out it seems that the Chilean economic elite was even more powerful under democracy than under the authoritarian regime. To begin with, business had a persistent control over the policymaking process, maintaining a position of quasi co-legislator. Moreover, in democracy the Chilean economic elite did not have to deal with Pinochet's high levels of autonomy, which in some critical moments led him to take harsh decisions against big business' interests (e.g. during the 1982 banking crisis). As such, the establishment of formal democracy does not appear to have secured the development of a more participatory, democratic policymaking process.

ACKNOWLEDGEMENTS

I especially want to thank Diego Sánchez-Ancochea for his support during the research process. I also wish to acknowledge the unflagging research assistance of Sebastián Guíñez, Julio Vera and Paula Azocar. Finally, I would like to thank Alan Angell and two anonymous reviewers for their suggestions and comments. This work was funded by the "Programme for the Formation of Advanced Human Capital" of the National Commission for Scientific and Technological Research (CONICYT in its Spanish initials), grant 72160280.

REFERENCES

- Análisis (1981, June). Las Once de la "Competencia". *Análisis Magazine*, 10-12.
- Angell, A., Pollack, B. (1990). The Chilean Elections of 1989 and the Politics of the Transition to Democracy. *Bulletin of Latin American Research*, 9(1), 1-23.
- Barrett, P. (1997). *Forging Compromise: Business, Parties and Regime Change in Chile*. Doctoral Dissertation, Department of Political Science, University of Wisconsin-Madison.
- Barrientos, A. (1993). Pension Reform and Economic Development in Chile. *Development Policy Review*, 11(1), 91-107.
- Biblioteca del Congreso. (1994). *Historia de la Ley 19.301*. Valparaíso, Chile: Biblioteca del Congreso Nacional de Chile.
- Boeninger, E. (1997). *Democracia en Chile: Lecciones para la Gobernabilidad*. Santiago, Chile: Editorial Andrés Bello.
- Borzutzky, S. (2002). *Vital Connections: Politics, Social Security, and Inequality in Chile*. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press.
- Bril-Mascarenhas, T., Maillet, A. (2019). How to Build and Wield Business Power: The Political Economy of Pension Regulation in Chile, 1990-2018. *Latin American Politics and Society*, 61(1), 101-125. <https://doi.org/10.1017/lap.2018.61>.
- Brooks, S. M. (2009). *Social Protection and the Market in Latin America: the Transformation of Social Security Institutions*. New York and Cambridge: Cambridge University Press.

- Cárdenas, J. (2016). Why do Corporate Elites Form Cohesive Networks in Some Countries, and Do Not in Others? Cross-national Analysis of Corporate Elite Networks in Latin America. *International Sociology*, 31(3), 341-363.
- Castiglioni, R. (2005). *The Politics of Social Policy Change in Chile and Uruguay: Retrenchment versus Maintenance, 1973-1998*. New York and London: Routledge.
- Castiglioni, R. (2018). Explaining Uneven Social Policy Expansion in Democratic Chile. *Latin American Politics and Society*, 60(3), 54-76.
- Collier, D. (2011). Understanding Process Tracing. *Political Science and Politics*, 44(4), 823-830.
- Correa, S. (2005). *Con las Riendas del Poder: La Derecha Chilena en el Siglo xx*. Santiago, Chile: Editorial Sudamericana.
- CPD (Concertación de Partidos por la Democracia) (1989). *Programa de Gobierno, Concertación de Partidos por la Democracia*. Santiago, Chile: Editorial Jurídica Publibley LTDA.
- Dahse, F. (1979). *Mapa de la Extrema Riqueza*. Santiago, Chile: Aconcagua.
- Dahse, F. (1983). *El Poder de los Grandes Grupos Económicos*. Santiago, Chile: FLACSO.
- El Mercurio* (1989, September 12). Perfeccionamiento de AFP. *El Mercurio*, A3.
- El Mercurio* (1990a, March 23). Futuro de Sistema de AFP. *El Mercurio*, A3.
- El Mercurio* (1990b, June 26). Bancos Buscan Administrar Fondos del Sistema de AFP. *El Mercurio*, B1 and B12.
- El Mercurio* (1990c, June 27). Justicia Laboral. *El Mercurio*, A3.
- El Mercurio* (1990d, December 1). Polémica por Eliminación de la Comisión Fija de AFP. *El Mercurio*, B1.
- El Mercurio* (1991a, January 17). 15,6 % fue Rentabilidad de Fondos de Pensiones. *El Mercurio*, p. B1.
- El Mercurio* (1991b, April 1). Buscan Ampliar en 50 % Inversión de los Fondos de las AFP en Acciones. *El Mercurio*, A3.
- El Mercurio* (1991c, July 4). Superintendencia de administradoras de fondos de pensiones: bancos no deben participar en la formación de AFP. *El Mercurio*, B3.
- El Mercurio* (1992, August 19). Nueva Gama de Inversiones de AFP Incluye Proyecto de Ley. *El Mercurio*, B3.
- El Mercurio* (1993a, January 16). Amplían Inversiones de AFP en Acciones de Empresas. *El Mercurio*, A24.
- El Mercurio* (1993b, January 25). Análisis: El Mercado de Capitales. *El Mercurio*, B1.
- El Mercurio* (1993c, January 25). Precisan Topes de Inversión para las AFP. *El Mercurio*, A1 and A8.
- El Mercurio* (1993d, January 31). Reforma a Mercado de Capitales. *El Mercurio*, A3.
- El Mercurio* (1993e, March 13). AFP Piden Modificar Proyecto que Reforma el Mercado de Capitales. *El Mercurio*, B1 and B28.
- El Mercurio* (1993f, March 14). Regulaciones al Sistema Previsional. *El Mercurio*, A3.
- El Mercurio* (1993g, August 7). Senador Sebastián Piñera: Proponen una Solución a Altos Costos de AFP. *El Mercurio*, B2.
- El Mercurio* (1993h, October 13). En Etapa Final Proyecto del Mercado de Capitales. *El Mercurio*, B1 and B4.
- Fairfield, T. (2015a). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America Business Power and Tax Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fairfield, T. (2015b). Structural Power in Comparative Political Economy: Perspectives from Policy Formulation in Latin America. *Business and Politics*, 17(3), 411-441.
- Fontaine, A. (1988). *Los Economistas y el Presidente Pinochet*. Santiago, Chile: Zig-Zag.
- Fontaine T., A. (1992). Sobre el Pecado Original de la Transformación Capitalista Chilena. In B. Levine (ed.), *El Desafío Neoliberal: El Fin del Tercermundismo en América Latina* (pp. 93-139). Santa Fe de Bogotá, Colombia: Norma, S. A.
- Garay, C. (2016). *Social Policy Expansion in Latin America*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Gillion, C., Bonilla, A. (1992). Analysis of a National Private Pension Scheme: The Case of Chile. *International Labour Review*, 131(2), 171-195.
- González, M. (2013). *La Conjura: Los mil y un Días del Golpe*. Santiago, Chile: Ediciones Universidad Diego Portales.
- Hachette, D., Lüders, R. (1993). *Privatization in Chile: An Economic Appraisal*. San Francisco, CA: International Center for Economic Growth.
- Hacker, J. S., Pierson, P. (2002). Business Power and Social Policy: Employers and the Formation

- of the American Welfare State. *Politics and Society*, 30(2), 277-325.
- Herrero, V. (2014). *Agustín Edwards Eastman: Una biografía desclasificada del dueño de "El Mercurio"*. Santiago, Chile: Debate.
- Hoy (1980, November 5). Previsión: En la Puerta del Horno. *Hoy Magazine*, pp. 19-20.
- Huneus, C. (2007). *The Pinochet Regime*. Boulder, CO and London: Lynne Rienner Publishers.
- Huneus, C. (2014). *La Democracia Semisoberana: Chile después de Pinochet*. Santiago, Chile: Taurus.
- Korpi, W. (1985). Power Resources Approach vs. Action and Conflict: On Causal and Intentional Explanations in the Study of Power. *Sociological Theory*, 3(2), 31-45.
- Martínez Franzoni, J., Sánchez-Ancochea, D. (2016). *The Quest for Universal Social Policy in the South: Actors, Ideas and Architectures*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Mesa-Lago, C. (2012). *Reassembling Social Security: A Survey of Pensions and Health Care Reforms in Latin America*. Oxford and New York: Oxford University Press.
- Mönckeberg, M. O. (2001). *El Saqueo de los Grupos Económicos al Estado Chileno*. Santiago, Chile: Ediciones B.
- Mönckeberg, M. O. (2013). *Con Fines de Lucro*. Santiago, Chile: Debate.
- Office of the National Fiscal Prosecutor (1991, May 13). Orden 348, Requerimiento del Fiscal Nacional Económico sobre Administración y Designación de Directores en Endesa, S. A., y Otras Empresas por parte de Enersis, S. A., y de las Administradoras de Fondos de Pensiones, S. A., 22.
- Orenstein, M. A. (2008). *Privatizing Pensions: The Transnational Campaign for Social Security Reform*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Personal Interview #1 (2017, August 2). Socialist Party Member of the Chamber of Deputies A (Lower House of Congress) during the 1990s. *Author Interview*.
- Personal Interview #2 (2017, October 4). Socialist Party Member of the Chamber of Deputies B (Lower House of Congress) during the 1990s. *Author Interview*.
- Personal Interview #3 (2017, August 29). Christian Democrat Senator during the 1990s. *Author Interview*.
- Personal Interview #5 (2017, August 22). Advisor to the Ministry of Labour during the 1990s. *Author Interview*.
- Personal Interview #6 (2017, September 13). Christian Democrat Member of the Chamber of Deputies (Lower House of Congress) during the 1990s. *Author Interview*.
- Personal Interview #7 (2017, September 26). Christian Democrat Senator during the 1990s. *Author Interview*.
- Personal Interview #8 (2017, October 2). RN Deputy (Member of the Lower House of Congress) during the 1990s and 2000s. *Author Interview*.
- Personal Interview #9 (2017, October 10). High level informant from the Association of AFPs. *Author Interview*.
- Personal Interview #10 (2017, September 22). Board member of the CPC during the 1990s. *Author Interview*.
- Petras, J. (1969). *Politics and Social Forces in Chilean Development*. Berkeley: University of California Press.
- Petras, J., Leiva, F. (1988). Chile: The Authoritarian Transition to Electoral Politics: A Critique. *Latin American Perspectives*, 15(3), 97-114.
- Petras, J., Leiva, F. (1994). *Democracy and Poverty in Chile: The Limits of Electoral Politics*. Boulder, CO and London: Westview Press.
- Piñera, J. (1991). *El Cascabel al Gato: La Batalla por la Reforma Previsional*. Santiago, Chile: Zig-Zag.
- Pollack, M. (1999). *The New Right in Chile, 1973-97*. Basingstoke: Macmillan.
- Pribble, J. (2013). *Welfare and Party Politics in Latin America*. New York and Cambridge: Cambridge University Press.
- Qué Pasa (1975, May 29). Reportaje: Los Chicago Boys. *Qué Pasa*, 32-37.
- Qué Pasa (2014). José Antonio Guzmán: Me da Pena que el País se Deje Seducir por una Sonrisa. Retrieved December 15, 2017, from <http://www.quepasa.cl/articulo/actualidad/2014/08/1-14999-9-jose-antonio-guzman-me-da-pena-que-el-pais-se-deje-seducir-por-una-sonrisa.shtml/>.

- Roberts, K. M. (1998). *Deepening Democracy? The Modern Left and Social Movements in Chile and Peru*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Schneider, B. R. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development*. New York, USA: Cambridge University Press.
- Siavelis, P. (2000). *The President and Congress in Postauthoritarian Chile: Institutional Constraints to Democratic Consolidation*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press.
- Silva, E. (1996a). From Dictatorship to Democracy: The Business-State Nexus in Chile's Economic Transformation, 1975-1994. *Comparative Politics*, 28(3), 299-320.
- Silva, E. (1996b). *The State and Capital in Chile: Business Elites, Technocrats and Market Economics*. Boulder, CO: Westview Press.
- Silva, E. (2002). Capital and the Lagos Presidency: Business as Usual? *Bulletin of Latin American Research*, 21(3), 399-357.
- Soto, Á. (1995). *El Mercurio y la Difusión del Pensamiento Político Económico Liberal, 1955-1970*. Santiago, Chile: Instituto Libertad.
- Stallings, B. (1978). *Class Conflict and Economic Development in Chile, 1958-1973*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Superintendencia de AFP (1990). Boletín Estadístico Mensual n.º 95. Retrieved January 4, 2018, from <https://www.spensiones.cl/portal/institucional/594/w3-article-3291.html>.
- Superintendencia de AFP (1991). Boletín Estadístico Mensual n.º 101. Retrieved January 4, 2018, from <https://www.spensiones.cl/portal/institucional/594/w3-article-3285.html>.
- Superintendencia de AFP (1995). Boletín Estadístico Mensual n.º 125. Retrieved January 4, 2018, from <https://www.spensiones.cl/portal/institucional/594/w3-article-3261.html>.
- SVS (Superintendencia de Valores y Seguros de Chile) (2000). *Corporate Bonds Outstanding*. Santiago, Chile. Retrieved from <http://www.svs.cl/portal/estadisticas/606/w3-propertyvalue-19224.html>.
- SVS (Superintendencia de Valores y Seguros) (2016). *Activos de los Fondos de Pensiones y Compañías de Seguro*. Santiago, Chile. Retrieved from <https://www.svs.cl/portal/estadisticas/606/w3-propertyvalue-20220.html>.
- Tedesco, L., Barton, J. R. (2004). *The State of Democracy in Latin America: Post-Transitional Conflicts in Argentina and Chile*. London and New York: Routledge.
- Teichman, J. A. (2001). *The Politics of Freeing Markets in Latin America: Chile, Argentina and Mexico*. Chapel Hill, NC and London: The University of North Carolina Press.
- Tromben, C. (2016). *Crónica Secreta de la Economía Chilena*. Santiago, Chile: Ediciones B Chile.
- Valdés, J. G. (1995). *Pinochet's Economists: The Chicago School in Chile*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Vergara, P. (1984). *Auge y Caída del Neoliberalismo en Chile: Un estudio sobre la Evolución Ideológica del Régimen Militar*. Santiago, Chile: FLACSO.
- Verovšek, P. (2016). Collective Memory, Politics, and the Influence of the past: The Politics of Memory as a Research Paradigm. *Politics, Groups, and Identities*, 4(3), 529-543.
- Waldner, D. (2015). What Makes Process Tracing Good? Causal Mechanisms, Causal Inference, and the Completeness Standard in Comparative Politics. In A. Bennett, J. T. Checkel (eds.), *Process Tracing: From Metaphor to Analytic Tool* (pp. 126-152). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

BIOGRAPHICAL NOTE

Ignacio Schiappacasse investigates topics related to the political economy of Latin America, with a special focus on the analysis of the role played by the economic elites in the region. He holds an MA in Economics from Universidad de Concepción (Chile) and an MSc in Latin American Development from King's College London. Currently, Ignacio is finishing his PhD in International Development at the University of Oxford. The present work is the result of the research undertaken during his PhD studies.

Artículos / Articles

Mapeando a la élite en las universidades chilenas. Un análisis cuantitativo-multidimensional / *Mapping the elite in Chilean universities: a quantitative-multidimensional analysis*

Cristóbal Villalobos

Centro de Estudios de Políticas y Prácticas en Educación (CEPPE UC), Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile
clvillal@uc.cl
<http://orcid.org/0000-0002-1964-7213>

Maria Luísa Quaresma

Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma de Chile, Chile
quaresma.ml@gmail.com
<http://orcid.org/0000-0001-5292-2603>

Gonzalo Franetovic

Escuela de Trabajo Social, Universidad San Sebastián, Chile
gonzalo.franetovic@gmail.com
<http://orcid.org/0000-0003-0337-0739>

Recibido / Received: 01/03/2018

Aceptado / Accepted: 10/05/2019



RESUMEN

Uno de los más importantes mecanismos de producción y reproducción de las élites sigue siendo la educación y, en específico, la educación de nivel superior. Este artículo busca mapear a las élites en el campo universitario chileno, identificando las principales carreras y universidades en donde este grupo se concentra y, además, tipificando cómo estas instituciones promueven (o no) los procesos de movilidad de las élites. A través de un análisis estadístico diversificado, se concluye que las élites académicas y sociales en Chile se concentran principalmente en dos selectos grupos: en unas pocas instituciones tradicionales, con alto prestigio y alto nivel de selectividad; y en algunas instituciones nuevas, de carácter privado y focalizadas en capturar a los grupos sociales más altos del país. Adicionalmente, los resultados muestran que el sistema de educación chileno promueve bajos niveles de movilidad de la élite, estructurándose en un sistema que permite perpetuar los procesos de reproducción de este grupo.

Palabras clave: élites; educación superior; universidades; prestigio; capitales; Chile.

ABSTRACT

One of the most important mechanisms of (re) production of the elites is still education and, specifically, higher education. This article seeks to map the elites in the Chilean university field, identifying the main undergraduates programmes and universities where this group is concentrated and, furthermore, typifying how these institutions promote (or not) processes of mobility and reproduction of the elites. Through a diversified statistical analysis, it is concluded that the academic and social elites are mainly concentrated in two select groups: a few traditional institutions, with high prestige and a high level of selectivity; and in new institutions, private and focused on capturing the country's social high class. Additionally, the results show that the Chilean education system promotes low levels of social mobility of the elite, structured in a system that allows to perpetuate the reproduction processes of this group.

Keywords: elite; higher education; universities; prestige; capitals; Chile.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Cristóbal Villalobos. clvillal@uc.cl.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Villalobos, C., Quaresma, M. L., Franetovic, G. (2020). Mapeando a la élite en las universidades chilenas. Un análisis cuantitativo-multidimensional. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 523-541.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.33>)

INTRODUCCIÓN

Uno de los temas más relevantes en el campo educativo y sociológico sigue siendo el rol de las instituciones escolares, y específicamente de las universidades, en la producción y reproducción de las élites. Y, aunque estudios recientes señalen la pérdida de importancia del “histórico rol de las credenciales en la certificación de la *expertise* en la selección ocupacional” (Brown *et al.*, 2016: 194), lo cierto es que la mayoría de las familias siguen compartiendo la percepción de que las certificaciones postsecundarias son cada vez más decisivas para mejorar las oportunidades profesionales y sociales de los jóvenes de las clases populares; pero especialmente para asegurar la reproducción social de los “herederos”, preservando las posiciones económicas y sociales transmitidas por linaje, herencia o parentesco (Flemmen, 2012).

Desde los estudios seminales de Bourdieu (1989), múltiples investigadores han buscado entender la relación entre educación superior, reproducción social y élites. Un estudio reciente ha mostrado que el aumento desregulado y explosivo de los estudios universitarios no han implicado un cambio sustancial en la estructura social, resaltando la capacidad de las élites de reproducir sus privilegios y posiciones (Bathmaker *et al.*, 2017). Factores como el *background* socioeconómico de las familias, el nivel de estudio de los padres y sus lugares de formación, las prácticas culturales desarrolladas en el seno del núcleo familiar y las características de la formación académica previa al ingreso en la universidad han sido destacados como aspectos centrales en este proceso de reproducción (Van Zanten, 2015).

Adicionalmente, también se ha mostrado el rol que el proceso de estratificación y diferenciación interno del sistema universitario puede tener en la producción y reproducción de las élites. Así, en aquellos países donde ha ocurrido fuertes procesos de expansión de la educación terciaria, el sistema de enseñanza superior ha diseñado un conjunto de universidades y carreras diferenciadas en cuanto a su valor académico, social y simbólico, que, a grandes rasgos, también son destinadas a públicos escolares distintos y conducen a destinos sociales y profesionales heterogéneos (Stich, 2012).

Distintas investigaciones han mostrado como ocurre este proceso en países de Europa y Norteamérica durante las últimas décadas. En Francia, por ejemplo, el sistema de educación superior se caracteriza por una dualidad valorativa que opone las *Grandes Écoles* a la universidad (Bourdieu, 1989). Así, mientras la universidad francesa se caracteriza por una creciente apertura social, las *Grandes Écoles* constituyen sistemas relativamente cerrados y estancados, con rigurosos filtros de acceso, que se encuentran altamente correlacionados con trayectorias escolares de excelencia (Karabel, 2005), y donde estudia parte importante de las élites del campo científico, político y administrativo del país y también de los altos cargos dirigentes de sus grandes empresas (Dudouet *et al.*, 2011). Algo similar ocurre en Reino Unido, donde las universidades del *Russell Group*, que incluyen 24 establecimientos de enseñanza considerados líderes en la investigación y docencia (nueve de los cuales integran el llamado “*Golden Triangle*”), concentran los mayores recursos y más prestigiosos docentes, atrayendo a los mejores alumnos del mundo (Bathmaker *et al.*, 2017). En Alemania, el discurso igualitario de la enseñanza superior se ha visto menguado por el lanzamiento de la “*Excellence Initiative*” en 2005, donde se admite la necesidad de promover la existencia de un pequeño grupo de universidades de excelencia, que engloban 40 instituciones, once de las cuales son reconocidas no oficialmente como “universidades de élite” (Deppe *et al.*, 2015), aunque en este país las élites económicas no están concentradas necesariamente en estas instituciones (Hartmann, 2005). Finalmente, en Estados Unidos, Karabel (2005) identifica los “*Big Three Colleges*” que dominan la geografía universitaria estadounidense: Harvard, Yale y Princeton. Estas instituciones son consideradas reductos privilegiados de elegidos que, aunque actualmente reciban alguna heterogeneidad racial, étnica y religiosa, siguen evidenciando una “masiva subrepresentación de pobres y de alumnos de clase obrera” (Karabel, 2005: 554).

A pesar de su relevancia, estas investigaciones se han concentrado especialmente en países de altos ingresos, sin existir mayor evidencia sobre cómo se produce este fenómeno en otras latitudes, especialmente en América Latina, donde se ha asistido

al proceso de expansión universitaria durante las últimas décadas. Chile puede ser considerado un caso ejemplar a este respecto. En los últimos treinta y cinco años, la demanda de educación superior ha crecido el 612 % (Salazar y Leihy, 2017), esencialmente por parte de las familias más desfavorecidas, lo que ha convertido al sistema de educación superior chileno en un sistema de masas (Brunner y Villalobos, 2014), constituyendo, por lo mismo, en un interesante caso de estudio respecto de la relación entre universidad, (re)producción de las élites y movilidad social.

Considerando lo anterior, el objetivo de este artículo es mapear a las élites (políticas, económicas e intelectuales) en el campo universitario chileno, identificando las principales carreras y universidades en donde este grupo se concentra. A partir de esta descripción, se busca, adicionalmente, analizar cómo estas instituciones promueven (o no) procesos de movilidad de este grupo, indagando de esta forma en el rol del sistema universitario chileno como agente de cambio de la estructura social.

Así, y partiendo de la idea de que las élites se pueden definir por la posesión elevada de distintos tipos de capitales (sociales, académicos, económicos) y por la posición de prestigio en la estructura social, se analiza el espacio que este grupo ocupa en el campo universitario, aportando así al estudio de la relación entre élites, educación superior y movilidad social. De esta manera, las preguntas centrales que dirigen el estudio son dos: ¿En qué instituciones (universidades y carreras) se encuentran las élites en el espacio universitario? ¿En qué medida el sistema universitario chileno promueve (o no) la reproducción y movilidad de las élites?

Para dar cuenta de estos objetivos y preguntas de investigación, el artículo analiza la composición de las carreras y universidades, considerando la distribución de las élites tanto al ingreso como al egreso de estas instituciones. De esta forma, a través de análisis cuantitativos de fuentes secundarias que incluyen el Análisis Factorial Exploratorio, el Análisis por Conglomerado y la estimación de Modelos Multinivel de Regresión Logística, se buscó mapear a las élites en el espacio universitario chileno.

El documento se estructura en cuatro apartados, además de esta introducción. En el segundo

apartado se despliega el marco conceptual de la investigación, donde se propone un modelo analítico para estudiar la relación entre élites, universidades y movilidad (y reproducción) social. El tercer apartado produce información contextual sobre el caso de estudio, describiendo el sistema educativo chileno y desplegando la evidencia existente sobre las élites y su composición en las universidades del país. El cuarto apartado se focaliza en detallar los principales aspectos metodológicos del estudio, detallando los datos, variables y métodos de análisis usados. El quinto apartado se focaliza en analizar los resultados del estudio, mapeando a las élites en el espacio universitario y dando cuenta de las distintas características de este grupo en el sistema escolar chileno. Finalmente, el último apartado desarrolla las principales conclusiones.

MARCO CONCEPTUAL. UNIVERSIDADES, ÉLITE Y REPRODUCCIÓN SOCIAL

El concepto de élite sigue siendo objeto de debate y problematización de la comunidad científica, y en particular de la sociología, la cual ha desarrollado “diversos esfuerzos conceptuales por proveer una definición sistemática” del concepto (Moya y Hernández, 2014: 61). Insertada en las Ciencias Sociales a partir de los estudios de Pareto y Mosca y popularizada a mediados de los cincuenta por el sociólogo norteamericano Charles Wright-Mills, la idea de élite hace referencia a un grupo reducido de personas que posee mayores ventajas en la sociedad, traducidas en la posesión de los más altos niveles de capitales (en el sentido bourdieusiano del término) y de los mayores recursos sociales, los que pueden ser transferibles de un espacio de la vida social a otro (Bourdieu y Passeron, 1964; Khan, 2012a). De esta manera, un rasgo característico de las élites sería la posesión de elevados niveles de capitales económicos, sociales, culturales y políticos, no solamente en términos absolutos, sino que también en términos comparativos con el resto de la población. Asimismo, este diferencial de capitales implicaría que este grupo sería reconocido socialmente como el más prestigioso, cuyos miembros se caracterizarían como los “mejores y más talentosos” individuos de cada sociedad

(Khan, 2012b: 480). De esta forma, las élites no serían una clase ni una casta, sino más bien un conjunto de individuos que ocuparían posiciones de privilegio en la estructura social, hoy legitimadas a través del recurso al discurso meritocrático (Khan, 2012b). En nuestro caso, y considerando esta discusión, entenderemos a las élites como aquellos sujetos que poseen dos principales características: i) poseer elevados capitales culturales, sociales y/o económicos, y ii) ser reconocidos como sujetos de prestigio en un campo social particular (Atria *et al.*, 2017).

Considerando lo anterior es posible, entonces, preguntarse: ¿Cómo podemos identificar a las élites en el espacio universitario? ¿Desde qué esquema analítico podemos entender los procesos de movilidad y reproducción social de las élites en la universidad? El Gráfico 1 busca sintetizar nuestro abordaje para responder a estas preguntas, buscando conceptualizar gráficamente la relación entre élites, universidades y movilidad/reproducción social (Quaresma y Villalobos, 2018).

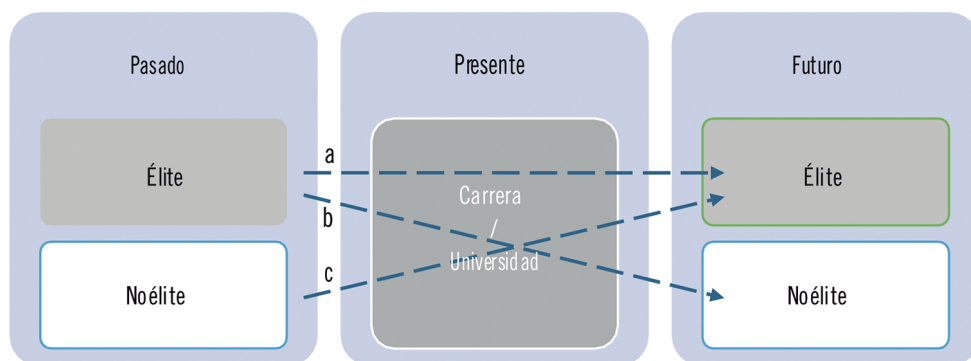
Como se puede observar, nuestro punto de partida para abordar estas preguntas se basa en una comprensión dinámica de la configuración de las élites, siendo, por lo mismo, entendida como un proceso cambiante y movable temporalmente (Khan, 2012a), y donde la universidad ocupa un rol central. De esta manera, el esquema busca indicar que teóricamente: i) las élites son grupos dinámicos que cambian su composición en el tiempo;

ii) las universidades son un espacio relevante para la configuración y transformación de las élites, y iii) las universidades pueden promover distintos procesos de movilidad o reproducción de las élites.

Específicamente, distinguimos tres momentos temporales de producción y reproducción de las élites: i) la herencia, correspondiente al origen socioeconómico y al proceso de socialización familiar, y educativa anterior al ingreso a la universidad; ii) la pertenencia, correspondiente al proceso de producción y reproducción social y académica realizada durante la universidad, y iii) la referencia, proyectada en el futuro, que da cuenta del proceso de formación y/o consolidación de las élites en el mercado social y laboral. La identificación de estos tres momentos permite abordar de manera conjunta la pregunta por la distribución de las élites en las universidades (antes y después del paso por la universidad) y sobre el rol de estas instituciones en los procesos de movilidad y reproducción social.

Ahora bien, la configuración o establecimiento de estos momentos permite identificar una serie de dinámicas (teóricas) de producción o reproducción de las élites respecto de las universidades. En nuestro caso, identificamos tres trayectorias relevantes. En primer término, están los tradicionales procesos de *reproducción de las élites* (a), ya estudiados anteriormente por Bourdieu y Passeron (1964). Aquí, las universidades y carreras actúan como un *locus* de formación que consolida la posición social recibida “en herencia”, generando

Gráfico 1. Mapa de trayectorias universitarias de élite.



Nota: en letras las diferentes trayectorias: Reproducción (a), Desvanecimiento (b) y Generación (c).

Fuente: elaboración propia en base a Quaresma y Villalobos (2018).

así trayectorias de continuidad élite-élite, que se consolidan y fundamentan a través de procesos de traducción de determinados capitales (sociales y económicos principalmente) en un capital específico: el capital cultural institucionalizado. Este capital —ya transformado en su naturaleza y significancia— se reintroduce en ciertas redes sociales, políticas y económicas, que permiten a los sujetos obtener posiciones de privilegio y prestigio en la estructura social (Khan, 2012a).

En segundo lugar, es posible pensar en procesos de movilidad ascendente facilitados por la asistencia a una carrera/universidad, lo que compondría procesos de *generación de élites (c)*, a través de la ocurrencia a una cierta universidad. La literatura ha destacado que los procesos de construcción ascendente de las élites son protagonizados especialmente por individuos que tienen orígenes en las clases medias, con trayectorias educativas destacadas, desarrolladas en instituciones de altos niveles de excelencia y donde las características de las dinámicas y composición familiar juegan un rol central (Torche y Wormald, 2004). En estos casos, la universidad/carrera actúa como un “resorte” para la consolidación de nuevos grupos sociales emergentes, que se insertan a las élites a través de la adquisición de ciertos capitales (en general, económicos) que posteriormente son utilizados o intercambiados por otras formas de capital (políticos, culturales, intelectuales). A pesar de esta inserción, la investigación ha mostrado que este proceso de generación de las élites no puede eliminar las ventajas de ciertas “marcas de clase” heredadas, como es el dominio de los más legítimos “códigos” comportamentales y disposicionales (Naudet, 2015), o la asistencia a un colegio secundario de élite (Wakeling y Savage, 2015).

Finalmente, también es posible pensar en procesos de movilidad “descendente”, no en el sentido que la sociología tradicionalmente le atribuye (Martuccelli y Santiago, 2017), sino que en el sentido de lo que podríamos llamar de *desvanecimiento de las élites (b)*. Estos casos no se caracterizan necesariamente por la convencional caída en la escalera social, ya que las élites tienen conciencia de clase y autopreservan el capital adquirido en herencia, cerrando sus fronteras a quienes no han adquirido, por vía familiar, su *ethos* (Atria *et al.*, 2017). Por el

contrario, se trata de procesos que se caracterizan por la asistencia a carreras/universidades que no garantizan, *per se*, los más altos niveles de ingreso o reconocimiento social, político o intelectual. Esta elección se basa, esencialmente, en motivaciones personales de cariz expresivo inscritas en una lógica de individualización (Tiramonti y Ziegler, 2008), o aún en estrategias funcionales de división del trabajo familiar/social (Nogueira, 2002). En estos casos, la carrera/universidad actúa como un espacio de desarrollo personal, cuyo retorno esperable es la “profesionalización de la vocación” y no un retorno de naturaleza económica o social.

Evidentemente, estos casos constituyen tipos ideales o prototípicos, que deben ser puestos a prueba o testeados a partir de análisis empíricos, tal como busca realizar esta investigación. Su utilidad es, por tanto, permitir generar un marco de análisis para estudiar la relación entre las élites, la universidad y la movilidad/reproducción social.

MARCO CONTEXTUAL. EL SISTEMA DE EDUCACIÓN SUPERIOR CHILENO COMO CASO EJEMPLAR

El sistema de educación superior chileno puede ser considerado como un caso único y particular para el estudio de la relación entre universidad, movilidad social y élites. Rediseñado a comienzos de los años ochenta bajo las orientaciones de las doctrinas monetaristas de la Escuela de Chicago (Gárate, 2012), la educación superior —y, en general, todo el sistema educativo chileno— sufrió una profunda transformación respecto de su trayectoria anterior, dejando de ser un espacio para la formación de las clases dominantes o para el desarrollo crítico de la nación para pasar a organizarse a partir de las nociones de mercado y competencia (Ruiz, 2010). Distintas acciones se desarrollaron para lograr este objetivo. Por una parte, se disminuyeron progresivamente los fondos entregados por el Estado a las universidades, obligándolas a desarrollar políticas de autofinanciamiento (Mönckeberg, 2005). Adicionalmente, se permitió y fomentó un aumento del gasto privado por sobre el gasto público, especialmente a través del cobro de aranceles cada vez más altos a las familias, las que debieron buscar múltiples mecanismos para

solventar el ingreso de los jóvenes a la educación terciaria (Meller, 2010), aunque esto se ha morigerado en los últimos años gracias a la “Ley de Gratuidad” que beneficia a los estudiantes de bajos ingresos. Finalmente, se desarrollaron importantes procesos de promoción de la competencia en la producción de conocimiento e investigación, la que fue entendida como una acción aislada, de corto plazo y orientada fundamentalmente a solucionar problemas prácticos (Santos, 2012).

En general, el sistema de educación superior chileno no ha sufrido cambios estructurales con el fin de la dictadura militar, siendo este modelo educativo aceptado, promocionado y utilizado por los gobiernos democráticos. Así, y aunque ha sufrido transformaciones en su institucionalidad, funcionamiento y desarrollo, la lógica del mercado y la competencia siguieron siendo el pivote organizacional del sistema por más de treinta años (Mönckeberg, 2005). Visto en perspectiva, es posible reconocer a lo menos tres importantes efectos o consecuencias de este proceso.

En primer lugar, es claro que se ha producido un rápido y exponencial crecimiento de la cobertura del sistema, principalmente entre 1985 y 2010. Tal como muestra Brunner (2015), la educación superior chilena pasó de tasas de cobertura cercanas al 15 % a mediados de los ochenta a tasas sobre el 70 % para el año 2012 (y manteniéndose estable en los siguientes años), lo que implica que el sistema se convirtió de un espacio cerrado a un sistema altamente masificado, especialmente gracias a la utilización intensiva de diversos créditos estudiantiles y la multiplicación de becas y otros beneficios que permitieron asegurar el financiamiento de estudiantes de escasos recursos. En segundo término, y de la mano con esta expansión, se ha desarrollado un proceso de heterogenización de las instituciones del sistema —en términos de su calidad, producción académica, capacidades institucionales y recursos humanos— (Muñoz y Blanco, 2013) que se ha llevado a cabo principalmente a través de los agentes privados, lo que ha convertido a Chile en el país con mayores niveles de proporción de la matrícula privada en América Latina (Brunner y Villalobos, 2014). Finalmente, la configuración y organización del sistema de educación superior ha producido una mantención, y en algunos casos,

profundización de las brechas de acceso a la educación superior según patrones socioeconómicos, generando así una diferenciación de las oportunidades educativas de la educación superior según el origen socioeducativo de los estudiantes (Koljatic y Silva, 2010; Muñoz y Redondo, 2013).

De esta manera, el sistema de educación chileno puede ser considerado un caso paradigmático de un sistema de educación donde se combinan procesos de mercantilización, jerarquización y expansión de la oferta (Brunner y Villalobos, 2014). A pesar de su importancia, la evidencia que existe respecto de cómo actúan las élites en este contexto es reciente y limitada.

Hasta la fecha, el único estudio que ha profundizado en el análisis de las élites en las universidades chilenas es el ensayo interpretativo de Brunner (2012). A partir de un análisis sociológico-histórico, el autor identifica dos grandes grupos de universidades de élites. Por un lado, se encontrarían la Universidad de Chile (UCH) y la Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC), las dos más antiguas y con mayor tradición en el campo formativo de los dominantes. Estas instituciones se ubican entre las mejores de América Latina en rankings internacionales, e investigaciones empíricas han mostrado que concentran a parte importante de las figuras prominentes de la vida política (Joignant, 2011) y de los altos ejecutivos del país (Zimmerman, 2019), especialmente en carreras de Derecho, Ingeniería y Economía y Negocios. Por otro lado, y como resultado del proceso de desregulación del sistema, Brunner (2012) señala la emergencia de un segundo grupo de nuevas instituciones de élite, especialmente en instituciones privadas nacidas en los últimos treinta años. En algunos casos ligadas a grupos empresariales, como la Universidad Adolfo Ibáñez (UAI) o relacionadas íntimamente con grupos católicos, como la Universidad de Los Andes (UANDES), estas instituciones de élite emergentes se caracterizarían por aportar de manera relevante a la reproducción de las élites —especialmente socioeconómica— a pesar de no estar situadas en la cima de los rankings académicos (Zimmerman, 2019). Así, estas universidades son concebidas como un espacio de socialización cultural y social más que como un lugar de adquisición de conocimientos.

A pesar de su riqueza conceptual y analítica, el ensayo de Brunner (2012) no utiliza mayor evidencia empírica para diferenciar o clasificar a las élites, sin profundizar tampoco en las dinámicas de movilidad de las élites respecto de estas universidades ni con un enfoque particular en la dimensión temporal de transformación o mantención de las élites. Avanzar en estas dimensiones es, por tanto, el principal aporte de la presente investigación.

METODOLOGÍA

Datos y variables

Considerando que el objetivo del artículo es identificar las principales carreras y universidades en donde las élites se concentran y tipificar cómo estas instituciones promueven (o no) procesos de movilidad y reproducción de las élites, el universo de estudio está formado por todas las carreras

de pregrado dictadas por universidades chilenas, que forman parte de la Oferta Académica 2017 en el Servicio de Información de Educación Superior (SIES) del Ministerio de Educación de Chile. La muestra final de estudio utilizada consideró un total de 679 carreras dictadas por 34 universidades, que corresponden a aquellas que forman parte de las bases de datos de Empleabilidad e Ingreso, Oferta Académica, Buscador de Carreras y Matrícula del SIES y que cuentan con información sobre la composición de sus matriculados, al estar insertos en el Sistema Único de Admisión a las universidades chilenas del Consejo de Rectores y universidades adscritas¹.

Para esta muestra de carreras, se recolectaron 12 variables que se presentan en la Tabla 1. Como

1 La disponibilidad de información se constituyó como el criterio único de selección y exclusión, por el cual se incluye menor cantidad de carreras respecto al total a nivel nacional.

Tabla 1. Dimensiones, indicadores y fuentes de información.

Dimensión	Subdimensión	Indicador	Atributos	Fuente
Herencia	Capitales	Comuna de residencia	Lo Barnechea, Vitacura, Las Condes, La Reina o Providencia = 1; Otras = 0	Datos socioeconómicos del Postulante 2017 (2)
		Ingreso mensual del hogar	\$1.840.001 o más = 1; Otros = 0	
		Ocupación principal del padre	Gerencia o alta administración = 1; Otros = 0	
		Educación de la madre	Superior completa o incompleta = 1; Otras = 0	
	Prestigio	Procedencia escolar: particular privado	%	Buscador de Carreras 2017 (1)
		Puntaje PSU	Promedio	Buscador de Carreras 2017 (1)
		Notas de Enseñanza Media	Promedio	
Referencia	Capitales	Ingreso al 4.º año de titulación	\$ promedio	Buscador de Empleabilidad e Ingresos 2017 (1)
		Empleabilidad al 1.º año de titulación	%	
	Prestigio	Pertenencia a élite política	%	Elaboración propia
		Pertenencia a élite económica		
		Pertenencia a élite intelectual		

Fuente: elaboración propia. Notas: (1) SIES, 2017. (2) DEMRE, 2017.

se puede observar, y siguiendo nuestro modelo conceptual, incorporamos variables que buscaron caracterizar a las carreras/universidades según las dos principales características de las élites destacadas en el apartado conceptual: siete relacionadas con la posesión de capitales (sociales, económicos y culturales)² y cinco relacionadas con el prestigio (entendido como la posición académica, social o económica que ocupan los individuos). En ambos casos, se pesquisaron en los dos momentos centrales identificados del proceso de producción y producción de las élites ya descritos: i) la herencia, es decir, las características de los estudiantes de ingresar a la universidad (siete variables), y ii) la referencia, esto es, las características de los individuos luego de egresar de estas instituciones (cinco variables). La descripción pormenorizada de las dimensiones, subdimensiones, fuentes de información y variables utilizadas se presenta a continuación.

Del total de 679 carreras universitarias contempladas, 164 se establecen como observaciones incompletas, esto es, carreras con valores perdidos en alguna de las variables analizadas (24,1 %). Los datos perdidos, sin embargo, se concentran en solo cuatro variables: i) la procedencia escolar de establecimiento particular privado; ii) notas de enseñanza media promedio; iii) puntaje PSU promedio, y iv) ingreso económico al 4.º año de titulación. A pesar de esta pérdida, la baja ocurrencia de patrones de valores perdidos entre dichas variables permiten asumir que la falta de información para cada una de estas variables no está relacionada con los valores observados de las otras variables afectadas, comportándose como tipos *Missing Completely At Random* (MCAR) o *Missing At Random* (MAR) (Little y Rubin, 2002), coherentes con los supuestos básicos asumidos para el uso de imputación múltiple, lo que permite asumir que no existe mayor sesgo en estas observaciones (véase Anexo).

2 Como se puede observar, las variables incluidas respecto de los capitales tienen un sesgo por describir sobre todo capitales económicos de los sujetos. Lamentablemente, las fuentes de información disponibles no detallan aspectos relevantes sobre el capital social o algunas dimensiones críticas del capital cultural de los individuos, lo que constituye una limitación del estudio.

Análisis

Para el análisis de la información, se realizaron tres tipos de análisis étápicos y relacionados entre sí. En primer término, se realizó un Análisis Factorial Exploratorio o EFA (Hair *et al.*, 1998) mediante el método de factores principales iterados, para la totalidad de indicadores de origen (herencia) y destino (referencia) del estudiantado. En tanto se asume que los factores resultantes podrían estar correlacionados entre sí, estas estimaciones posteriormente son rotadas oblicuamente mediante el método *oblimin* (Hair *et al.*, 1998)³. Dos son los propósitos de esta fase. Primero, analizar la existencia de variables latentes o factores, que subyacen a los indicadores, referentes a las dos variables críticas de estudio: i) posesión de capitales, y ii) prestigio social. Segundo, mapear la distribución de las carreras y universidades con los coeficientes asociados a cada factor, en términos de capitales y prestigio, tanto para origen como destino del estudiantado.

La segunda fase contempló un análisis de conglomerados bietápico para determinar, de forma no arbitraria, la forma de organización de los capitales y prestigio al interior del espacio universitario chileno (tanto antes como después del paso por la universidad) e identificar, así, grupos de carreras/universidades y su relación con los procesos de movilidad y reproducción de las élites. Este método es una herramienta de exploración diseñada para descubrir las agrupaciones naturales de un conjunto de datos (Pérez, 2011; Rubio-Hurtado y Vilà-Baños, 2016), aglomerando los casos en una serie de “preclusters” y luego ejecutando un análisis de cluster jerárquico en estos preclusters (Norusis, 2007). De esta forma, se emplearon los coeficientes de origen-capitales, origen-prestigio, destino-capitales y destino-prestigio, obtenidos en la primera fase y asignados a cada carrera de cada universidad, y se identifican patrones de movilidad y reproducción asociados a las carreras universitarias.

3 Las estimaciones también son robustas usando otras estimaciones, como *varimax* ortogonal y *varimax* ortogonal con normalización.

Finalmente, en la tercera fase se estimaron modelos nulos multinivel de regresión logística para cada uno de los conglomerados generados en la sección anterior. En estos, no se incluyen variables predictoras (independientes) y la variable dependiente es la pertenencia al cluster determinado; asimismo, dada la importancia que poseen las universidades en materia de estratificación (referencia), las carreras (nivel 1) son anidadas en universidades (nivel 2). La fórmula de los modelos es la siguiente:

$$\ln \left[\frac{p_{ij}}{1 - p_{ij}} \right] = \beta_0 + v_{0j} + u_{ij}$$

Donde p_{ij} corresponde a la probabilidad de pertenencia al conglomerado por parte de la carrera i perteneciente a la universidad j , β_0 corresponde a la proporción de carreras que pertenecen al conglomerado en cuestión; v_{0j} al efecto específico de la universidad (efecto aleatorio) y u_{ij} al residuo a nivel carrera. El objetivo de esta etapa corresponde a la estimación de la correlación intraclase para cada cluster, es decir, la proporción de la varianza que se encuentra explicada por predictores a nivel de universidad. En palabras más simples, se busca

comprender el peso que tienen las universidades en la conformación de tipologías de carreras, en términos de posesión de capitales y prestigio, tanto a nivel de herencia como referencia.

Para el desarrollo de estos análisis se utilizaron distintos *softwares*. La construcción de la base de datos y el análisis de la información se realizó en el *software* Stata 14; el análisis de conglomerados bietápico vía SPSS 18, y la visualización de datos junto a la estimación de modelos multinivel de regresión vía R Studio.

RESULTADOS

Como se indicó, un primer análisis dice relación con dar cuenta de la forma en cómo se articulan los indicadores de herencia y referencia, tanto de aquellos referentes a los indicadores de capitales como aquellos referentes al prestigio. Nuestra hipótesis al respecto es que existirían cuatro macrovariables subyacentes que explicarían los 12 indicadores utilizados, observables mediante el Análisis Factorial Exploratorio. La Tabla 2 da cuenta de las cargas factoriales rotadas oblicuamente,

Tabla 2. Cargas factoriales de análisis factorial exploratorio.

Variable	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6	Factor 7	Factor 8	Factor 9	Factor 10	Factor 11	Unicidad
Comuna rica	0,9208											0,0639
Ingreso hogar	0,9604											0,0031
Ocup. padre	0,8963											0,0597
Educ. madre	0,8304											0,1146
Proc. escolar	0,9411											0,0201
PSU		0,8587										0,0521
NEM		0,8763										0,1635
Ingreso futuro				0,6980								0,2543
Empleabilidad				0,6188								0,4676
Élite económica			0,6975									0,4340
Élite intelectual			0,6223									0,4978
Élite política			0,7974									0,3082

Fuente: elaboración propia.

que vinculan a indicadores y factores. Al referir a la correlación existente entre indicadores y factores, las cargas factoriales se constituyen como una medida referente la proporción de la varianza de los indicadores que es explicada por los factores⁴.

Tal como se observa, es posible reconocer efectivamente la existencia de cuatro factores diferenciados⁵. Un primero, contempla una serie de indicadores relativos al origen socioeconómico de los estudiantes, dando cuenta de capitales, especialmente económicos, a saber, la proporción de estudiantes por carrera con: i) ingreso familiar alto; ii) residentes en comuna de residencia rica; iii) ocupación gerencial del padre; iv) educación superior de la madre, y v) procedencia de colegio particular pagado. Un segundo factor contempla cuestiones ligadas a la excelencia académica con la que provienen los estudiantes, y que conceptualmente entendemos como el prestigio de los estudiantes en el campo educativo antes de acceder a la universidad: i) puntaje promedio en la Prueba de Selección Universitaria (PSU), y ii) promedio de Notas Enseñanza Media (NEM). El tercer factor refiere a la capacidad de poseer los programas académicos por generar futuros integrantes en posiciones de poder, al agrupar justamente a la proporción de miembros de las actuales élites: i) económica; ii) política, y iii) intelectual del país, que fueron exalumnos de las carreras⁶. En último término, el

cuarto factor reúne indicadores de éxito de los titulados en materia laboral, específicamente respecto de: i) empleabilidad, y ii) ingreso promedio, lo que puede ser entendido como indicadores (aproximados) del capital en términos de destino.

En síntesis, los indicadores seleccionados se agrupan mediante una estructura que distingue por temporalidad (origen y destino) y por los recursos albergados (capitales y prestigio), de la misma forma como previamente se había hipotetizado. De esta forma, los factores evidenciados dan cuenta de la presencia de “capitales de origen”, “prestigio de origen”, “capitales de destino” y “prestigio de destino” por carrera.

Ahora bien, considerando estos cuatro factores, el Gráfico 2 da cuenta de la distribución o mapeo de todas las carreras analizadas respecto a la configuración de origen de su estudiantado. En particular, los ejes refieren al puntaje de los factores “capitales de origen” y “prestigio de origen” para los distintos programas académicos de pregrado. Asimismo, dado el enfoque del presente estudio, que realza la importancia tanto de las carreras como de las universidades en la cristalización de los procesos de estratificación social, las observaciones presentadas se encuentran diferenciadas, justamente, según universidad (colores) y carreras genéricas⁷ (formas), para facilitar el reconocimiento de patrones en ambos planos. De esta manera, se busca analizar la configuración de la élite en las carreras y universidades chilenas respecto de las características que tienen sus estudiantes al momento de ingresar a estas instituciones.

Como es posible observar, existe una fuerte concentración de carreras en los niveles bajos de capitales de origen, así como en los rangos bajos y medios de prestigio de origen. Sin embargo, existen programas académicos que se diferencian de dicha tendencia, albergando estudiantes en su origen más privilegiados que sus pares a nivel nacional. Por un lado, es claro cómo el alto prestigio de origen (notas y puntaje en prueba estandarizada) está marcado principalmente por la carrera: las

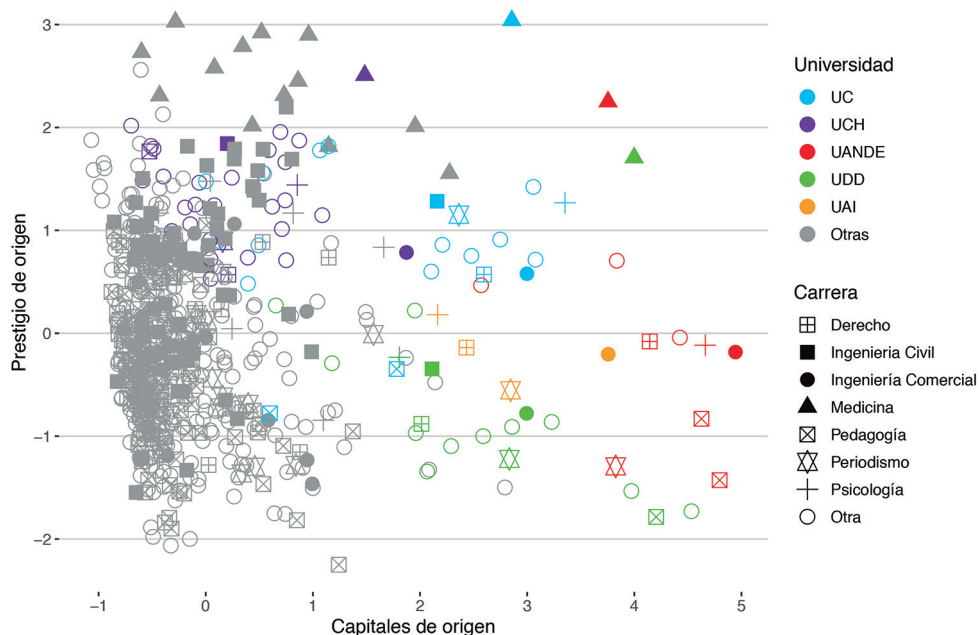
4 Para simplificar el análisis se presentan solo aquellas cargas factoriales superiores a 0,5, en tanto sobre ese nivel se consideran como “prácticamente significativas” (Hair *et al.*, 1998: 115).

5 Si bien el cuarto factor posee un *eigenvalue* no superior a 1, sí alcanza valores muy próximos a este.

6 Para determinar el grado de pertenencia a la élite asociado a cada carrera universitaria, se construyó una base de datos con información de tres tipos de élite social: política, económica e intelectual. La élite política se compone de la totalidad de presidentes, ministros, senadores y diputados del Estado de Chile, que han hecho ejercicio entre marzo de 2010 y junio de 2017; la élite económica incluye a los miembros de la estructura corporativa de la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOPA) mencionados en las Memorias Anuales de la organización desde 2012 en adelante; y la élite intelectual contempla a la totalidad de ganadores de Premios Nacionales de Chile entre 1990 y 2017. De esta manera, se entendió el prestigio como la combinación de una po-

sición económica o política y el reconocimiento de pares intelectuales, artísticos o culturales (Atria *et al.*, 2017).

7 Por ello, es posible que dos o más observaciones coincidan tanto en forma como color.

Gráfico 2. Distribución de carreras universitarias chilenas, según capitales y prestigio de origen.

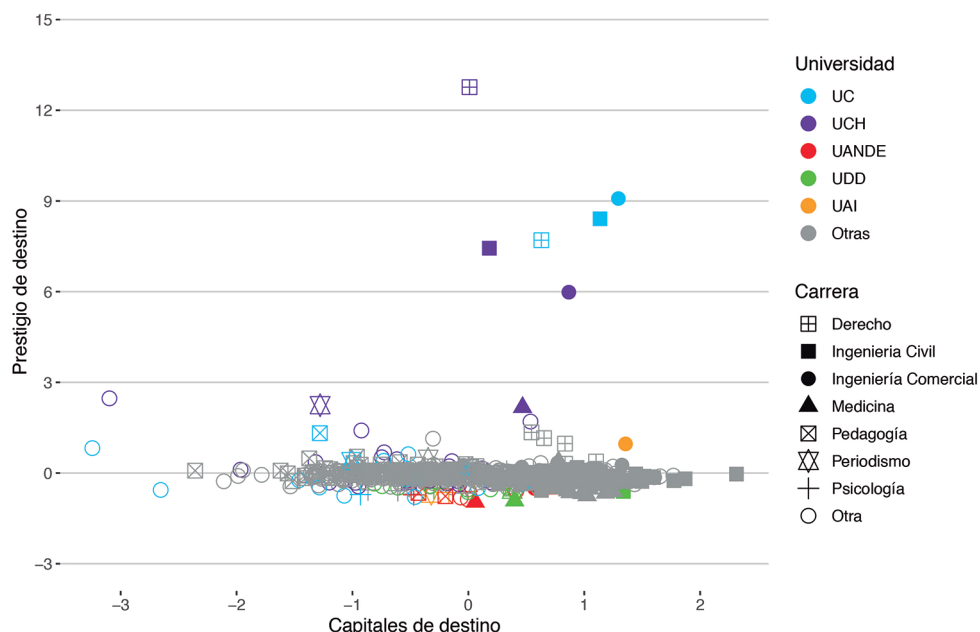
Fuente: elaboración propia en base a datos de DEMRE (2017) y SIES (2017). Notas: UC = Pontificia Universidad Católica de Chile; UCH = Universidad de Chile; UANDE = Universidad de los Andes; UDD = Universidad del Desarrollo; UAI = Universidad Adolfo Ibáñez. N = 679.

observaciones de Medicina se sitúan sistemáticamente en la parte alta de la escala, concentrando a los alumnos más prestigiosos en términos académicos, seguidos por Ingeniería Civil e Ingeniería Comercial. Caso contrario ocurre con la posesión de capitales de origen, donde los casos atípicos tienden a estar determinados en mayor medida por la universidad, y donde la gran mayoría de los programas académicos con estudiantes altos en capitales socioeconómicos pertenecen a las Universidad de los Andes (UANDES), Universidad del Desarrollo (UDD), Universidad Adolfo Ibáñez (UAI) y Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC).

Asimismo, el Gráfico 2 da cuenta de procesos de diferenciación y heterogenización respecto de los perfiles de élites que poseen las carreras nacionales. Esto se puede ver, por ejemplo, en la Universidad de los Andes (UANDES) que, como se mencionó previamente, alberga estudiantes de origen alto en capitales socioeconómicos, pero no a nivel de prestigio académico, con la única excepción de Medicina. En el otro extremo, podemos evidenciar

a la Universidad de Chile (UCH) que da cuenta de un alumnado que no se caracteriza por una alta posesión de capitales, pero, sin embargo, destaca en términos de prestigio educativo, ubicándose la mayoría de sus carreras en la parte alta del gráfico. Adicionalmente, la Pontificia Universidad Católica (UC) combina ambas realidades: su estudiantado concentra estudiantes ubicados en la parte alta a nivel nacional, tanto en términos de capitales como de prestigio; sin embargo, también presenta carreras con alumnos de origen económico medio, similar a la Universidad de Chile. Finalmente, la Universidad del Desarrollo y la Universidad Adolfo Ibáñez poseen un estudiantado de origen socioeconómico similar en algunos casos a la Pontificia Universidad Católica, pero con un considerable menor nivel de prestigio académico, en línea a lo mencionado por Brunner (2012).

Como una forma de complementar esta información, el Gráfico 3 muestra la distribución de las carreras de pregrado, respecto a los factores “capitales de destino” y “prestigio de destino” de

Gráfico 3. Distribución de carreras universitarias chilenas, según capitales y prestigio de destino.

Fuente: elaboración propia en base a datos de DEMRE (2017) y SIES (2017). Notas: UC = Pontificia Universidad Católica de Chile; UCH = Universidad de Chile; UANDE = Universidad de los Andes; UDD = Universidad del Desarrollo; UAI = Universidad Adolfo Ibáñez. N = 679.

sus egresados. De esta manera, este gráfico mapea la distribución de las carreras y universidades posterior al paso por el espacio universitario. Tres principales resultados pueden destacarse de este gráfico. En primer lugar, la variable “prestigio de destino” se encuentra altamente concentrada en la parte baja, y muy pocos casos se ubican en puntajes altos. La gran mayoría de las carreras con altos puntajes pertenecen a dos universidades: la Universidad de Chile y la Pontificia Universidad Católica. En línea con investigaciones anteriores (Joignant, 2011; Zimmerman, 2019), esto implica que estas dos universidades concentran a la mayoría de los egresados con futura presencia al interior de las élites encargadas de la toma de decisiones a nivel nacional, de la élite cultural y de los grupos económicos más influyentes.

En segundo término, es necesario destacar que esta concentración no asegura el acceso a estos espacios de poder, sino que es una condición para su acceso, ya que solo ciertas carreras se encuentran con altos puntajes en esta variable. Así, se puede

observar que son particularmente las carreras de Derecho, Ingeniería Civil e Ingeniería Comercial de dichas universidades las que concentran un estudiantado con altos niveles de prestigio e influencia en la sociedad. Especial atención merece a este respecto la carrera de Derecho. Por un lado, su programa en la Universidad de Chile se constituye como aquel con mayor prestigio de destino. Sin embargo, y al mismo tiempo, esta carrera se constituye como una carrera icónica para acceder a espacios de poder desde fuera de las dos universidades más tradicionales a nivel nacional, lo que implica que, al parecer, para acceder a este tipo de capital es fundamental la carrera por sobre la universidad, lo que contrasta con lo estipulado por Brunner (2012).

Finalmente, y en materia de capitales de destino, es posible indicar que existe una distribución mucho más heterogénea entre los programas de pregrado a nivel nacional, pudiendo observarse carreras a lo largo de toda la escala de puntajes factoriales. Sin embargo, desatacan las carreras de Ingeniería Civil, Medicina e Ingeniería Comercial. Al

contrario, las carreras de Pedagogía se ubican en la parte baja, viéndose relacionadas a bajos niveles de empleabilidad y/o salario una vez concluida la fase universitaria, lo que confirma los resultados de estudios anteriores (Meller, 2010).

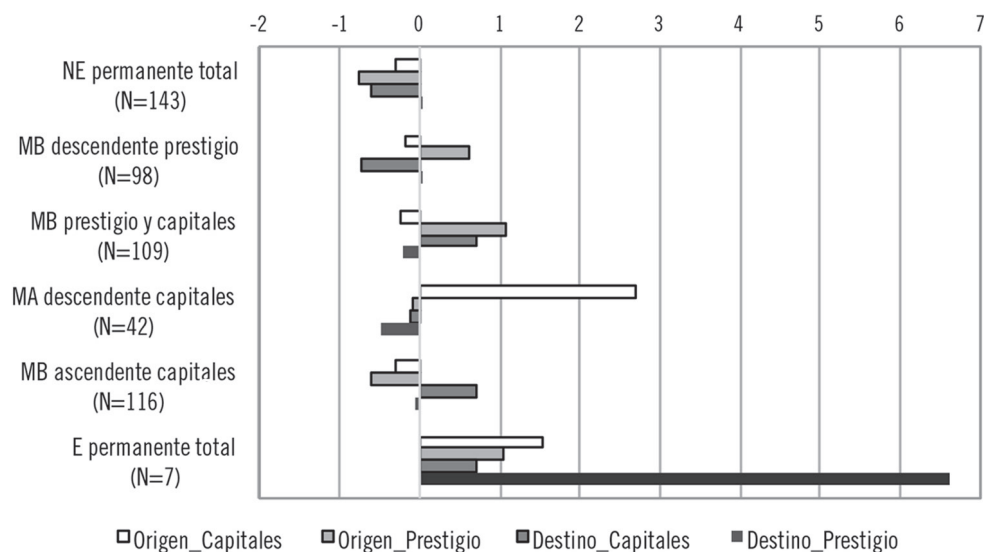
Ya habiendo descrito la configuración por separado de las distintas dimensiones que compondrían las élites (prestigio y capitales) y los distintos momentos en que estas se despliegan (antes y después del ingreso al espacio universitario), cabe entonces analizar estos momentos de manera conjunta, lo que permitirá estudiar el rol de las universidades y carreras en los procesos de movilidad y reproducción. Desde esta perspectiva, entonces, es posible hacer la siguiente pregunta: ¿Qué patrones, grupos o clusters podrían existir entre las carreras/universidades analizadas desde la perspectiva de la movilidad de las élites? Para responder a esta pregunta, nos basaremos en el análisis de conglomerados bietápico, que generó para el conjunto de carreras de pregrado incluidas en la muestra una cantidad óptima de seis grupos. El Gráfico 4 presenta el puntaje promedio de las cargas factoriales para capitales y prestigio, de origen y destino, para cada uno de los conglomerados. Como se puede

observar, los seis conglomerados de carreras presentan importantes diferencias.

El Cluster 1 agrupa a carreras marcadas por estudiantados con bajos capitales y prestigio, tanto de origen como de destino, representados por un promedio de cargas factoriales negativo en todos los casos. Es interesante indicar que este grupo representa a una gran parte de programas académicos (143 programas, que representan un 28 % de la muestra) y donde destacan, por ejemplo, todas las carreras de pedagogía, en línea con lo indicado por investigaciones anteriores (Bellei y Valenzuela, 2010). Por todo lo anterior, este grupo podría caracterizarse como *carreras de no-élite* permanente, es decir, tanto “pasada” como “futura”.

A diferencia de este primer grupo, el Cluster 2 agrupa a carreras que albergan estudiantes con alto prestigio, pero bajos niveles de capital de origen y bajos puntajes en términos del futuro, tanto respecto de los capitales como del prestigio. Por lo mismo, este grupo podría caracterizarse como un grupo de *carreras con movilidad tenue descendente en términos de prestigio*, lo que implica que el prestigio académico adquirido antes de entrar a la universidad no se cristaliza en posiciones de pres-

Gráfico 4. Perfiles de conglomerados para las carreras universitarias de pregrado, según puntaje promedio de cargas factoriales.



Fuente: elaboración propia en base a datos de DEMRE (2017) y SIES (2017). N = 515.

Nota: NE = no élite, MB = movilidad baja, MA = movilidad alta, E = élite.

tigio social. Este grupo está representa el 19 % de las carreras de la muestra y lo componen carreras de todas las universidades, destacando carreras como Nutrición, Kinesiología o Química.

El Cluster 3 incluye a carreras donde se produce una suerte de trueque en materia de prestigio y capitales: el paso por la carrera/universidad incrementa la posesión de capitales de sus estudiantes, pero disminuye su prestigio en la estructura social, aunque la disminución en prestigio es más relevante que el aumento en capitales, lo que podría estar indicando una situación parecida al Cluster 2. Este grupo, que podría denominarse como *carreras de movilidad baja*, corresponde al 21 % de los programas académicos de la muestra (N = 109) y agrupa a diversas carreras del área de la Ingeniería y algunas carreras de Medicina, especialmente de universidades de regiones distinta a la metropolitana y universidades privadas poco selectivas.

El Cluster 4, que corresponde a un 8 % de los casos (42 carreras), está caracterizado por incorporar estudiantes con muy alta posesión de capitales de origen, es decir, provenientes de contextos socioeconómicos acomodados, pero que no continúan manteniendo dicho nivel económico a futuro. Asimismo, poseen bajos niveles de prestigio académico y sus egresados no tienden a acceder a espacios de toma de decisiones. Son programas académicos donde se produce una *movilidad descendente fuerte en términos de capitales*, lo que podría estar dando cuenta de procesos de desvanecimiento de las élites. Este cluster se incluye a diversas carreras de las Ciencias Sociales, Humanidades, Tecnología, Ciencias Básicas e Ingeniería de un conjunto de universidades privadas, como la Universidad de los Andes, la Universidad Adolfo Ibáñez y la Universidad del Desarrollo.

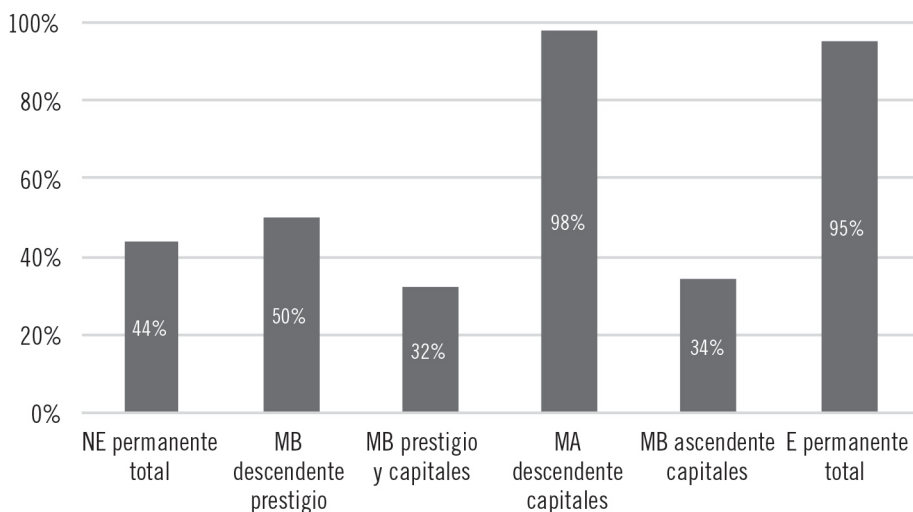
El Cluster 5 incluye a programas académicos con alumnos de con baja tenencia de capitales y prestigio de origen. Sin embargo, constituyen un ejemplo de *movilidad ascendente, pero débil*, en tanto son carreras en las cuales sus egresados gozan de un alto nivel de capitales de destino: empleabilidad y salario, aunque no altos niveles de movilidad en términos de prestigio, por lo que podrían estar mostrando lo que Torche y Wormald (2004) caracterizaron como distancia corta. Este grupo representa el 23 % de los programas de la muestra, esto

es, 116 carreras, e incluye principalmente a carreras de diversas ramas de la Ingeniería de todas las universidades, así como carreras como Psicología.

Finalmente, el Cluster 6 está compuesto por un selecto grupo de siete carreras de pregrado, donde su estudiantado posee altísimos niveles de capitales y prestigio, tanto en su origen como en su destino. Por ello, son programas académicos que albergan a las élites, tanto aquellas que previo y posterior al paso por la universidad mantienen una posición privilegiada en la estructura social (Bourdieu, 1989), constituyendo el caso prototípico de carreras de élite permanente total, donde justamente se produce una *reproducción de las élites*. Si bien la posesión de capitales de destino por parte de su estudiantado es relativamente menor a aquellos de origen, su prestigio social se intensifica significativamente, constituyéndose como carreras que cumplen el rol de puerta de acceso para formar parte de las élites económicas, políticas e intelectuales de Chile. Este grupo está conformado por solo cuatro carreras de dos universidades: Derecho, Ingeniería Comercial e Ingeniería Civil de la Universidad de Chile y de la Pontificia Universidad Católica de Chile, y Medicina de la Universidad de Chile.

Considerando estos resultados, queda preguntarnos finalmente: ¿Qué determina la pertenencia de las carreras a los diferentes conglomerados? ¿Corresponde a cuestiones propias de la carrera? ¿O podría ser explicado en mayor medida por la universidad de la cual forma parte? Para responder a estas preguntas, se estimaron 6 modelos multinivel de regresión logística de carácter nulo, con las carreras (nivel 1) anidadas en universidades (nivel 2), con variable dependiente la pertenencia a cada conglomerado. La correlación intra-clase (ICC) de estos modelos indica el porcentaje de varianza de la variable dependiente que se debe a la pertenencia a unidades de nivel 2, en este caso, las universidades. Por lo mismo, números altos estarían indicando que la varianza del cluster es explicada especialmente por la universidad, mientras que números bajos estarían indicando que la varianza es explicada principalmente por la carrera. El Gráfico 5 da cuenta de la ICC para cada cluster.

Dos aspectos se pueden resaltar de este ejercicio. En primer lugar, el efecto de la universidad o la carrera en la conformación de cada cluster es

Gráfico 5. Correlación intraclass (ICC) para cada conglomerado de carreras.

Fuente: elaboración propia en base a datos de DEMRE (2017) y SIES (2017). N = 515.

Nota: NE = no élite, MB = movilidad baja, MA = movilidad alta, E = élite.

bastante distinto, dando cuenta de que el peso de la carrera y universidad no es uniforme. Así, mientras en los cluster 1, 2, 3 y 5 la pertenencia a determinada universidad no es un factor central, en los cluster 4 y 6 la universidad acapara casi la totalidad de la varianza. Esto implica que en estos casos (que incluye el Cluster 6, el caso más claro de reproducción de las élites) la universidad es un factor relevante y trascendente. Por otra parte, es interesante indicar que el único caso claro de movilidad ascendente identificado (Cluster 5) sea donde la universidad explica el menor porcentaje de varianza, lo que podría estar dando cuenta de la relevancia de la carrera en la explicación de procesos de movilidad, aunque solo respecto de los capitales económicos.

DISCUSIÓN

El artículo busca analizar la relación entre las élites, la universidad y la carrera y los procesos de movilidad y reproducción social. Cuatro aspectos aparecen como los más relevantes a la hora de concluir.

En primer lugar, cabe señalar que la mayoría de las universidades y carreras analizadas asisten alumnos con bajos capitales de origen y con bajos

o medios valores en prestigio. Además, hay una alta proporción de universidades y carreras que son asistidas por alumnos social y académicamente diversos, existiendo una fuerte asociación entre, por un lado, el prestigio académico de los alumnos y la elección de la carrera (Medicina, por ejemplo) y, por otro lado, entre los altos capitales de origen del estudiantado y la opción por una determinada universidad (tradicionalmente privadas y ubicadas en comunas ricas de la ciudad de Santiago). De esta manera, los datos analizados confirman que la elección de una carrera y de una universidad no entregan, en sí mismas, reales oportunidades de obtener fácilmente un ingreso a las élites del país.

En segundo lugar, el estudio muestra que ciertas carreras y ciertas universidades se relacionan fuertemente con las élites, tanto antes de ingresar al mundo universitario como luego de egresar de este. Así, y en sintonía con los resultados de Brunner (2012) y Zimmerman (2019), fueron encontradas dos universidades que contribuyen en la formación de líderes económicos, políticos e intelectuales (la Pontificia Universidad Católica y la Universidad de Chile) y cuatro carreras donde más egresados logran altos niveles de “prestigio”, como Derecho (élite política) e Ingeniería Comercial, Civil e Industrial (élite económica).

En tercer lugar, puede afirmarse que el sistema universitario chileno se configura, en gran parte, como un ejemplo de un sistema educativo reproductor de la estructura social de las élites. La especificidad y concentración de espacios de reproducción de las élites (Cluster 6), la baja cantidad de espacios de movilidad ascendente —que están marcados esencialmente por la mejora de la condición económica, pero no por un aumento en el prestigio social o político— (Clusters 3 y 5) y la alta cantidad de carreras y universidades que no generan cambios en términos del acceso a las élites (Clusters 1, 2 y 4, que constituyen el 55 % de los casos), permiten confirmar empíricamente el relativo “fracaso” de la promesa de democratización de las élites por medio de la educación superior. Dicho de otro modo, los resultados muestran que, a pesar de existir trayectorias diversas de creación, reproducción y desvanecimiento de las élites, los procesos de reproducción están cristalizados en espacios muy específicos y los procesos de movilidad ascendente son escasos.

Finalmente, los resultados de la investigación permiten concluir que la carrera y la universidad no pueden ser vistas como variables aisladas y que es en la intersección de ambas que se produce la variedad de perfiles de movilidad y reproducción social de las élites. De esta forma, es la interacción entre ciertas carreras en ciertas universidades donde se generan y producen las condiciones para la reproducción, desvanecimiento y movilidad de las élites, dando cuenta de esta manera de entender ambas variables como aspectos críticos para el estudio de la relación entre élites y educación superior.

Aunque ilustrativo, estas evidencias permiten plantear nuevas preguntas: ¿A través de qué mecanismos (sociales, académicos, simbólicos, entre otros) generan las instituciones de educación superior los procesos de producción y reproducción de las élites? ¿Cómo los estudiantes de las universidades y carreras de élite perciben su propio espacio universitario? ¿Cómo los egresados de las universidades de élite evalúan su paso por la universidad como un momento “ancla” para su futuro? Responder a estas preguntas, de corte cualitativo e interpretativo, son el principal desafío para futuras investigaciones, con el fin de

avanzar en un conocimiento más profundo de la relación entre universidades, élites y movilidad social.

AGRADECIMIENTOS

Proyecto financiado por CONICYT, Programa Fondecyt Regular n.º 1170371: “Las élites académicas universitarias en Chile. Un estudio sobre los perfiles, vivencias y percepciones sobre el éxito del alumnado y el rol de las instituciones universitarias de élite en los procesos de reproducción y movilidad social”.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Atria, J., Amenabar, J., Sánchez, J., Castillo, J., Coaña, M. (2017). Investigando a la élite económica. Lecciones y desafíos a partir del caso de Chile. *Cultura, Hombre y Sociedad*, 27(2), 5-36.
- Bathmaker, A.-M., Ingram, N., Abrahams, J., Hoare, A., Waller, R., Bradley, H. (2017). *Higher education, social class mobility. The degree generation*. London: Palgrave Macmillan.
- Bellei, C., Valenzuela, J. P. (2010). ¿Están las condiciones para que la docencia sea una profesión de alto estatus en Chile? En S. Martinic, G. Elacqua (eds.), *¿Fin de Ciclo?: Cambio en la gobernanza del sistema educativo* (pp. 257-283). Santiago de Chile: UNESCO, PUC.
- Bourdieu, P. (1989). *La nobleza de Estado. Educación de élite y espíritu de cuerpo*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bourdieu, P., Passeron, J.-C. (1964). *Les héritiers*. Paris: Les Éditions de Minuit.
- Brown, P., Power, S., Gerbrand, T., Allouch, A. (2016). Credentials, talent and cultural capital: a comparative study of educational elites in England and France. *British Journal of Sociology of Education*, 37(2), 191-211.
- Brunner, J. (2012). La lucha por la educación de las élites: campo y canales formativos. *Revista UDP*, 9, 119-143.
- Brunner, J. (2015). Medio siglo de transformaciones de la Educación Superior Chilena. Un estado del arte. En A. Bernasconi (ed.), *La Educación*

- Superior de Chile. Transformación, desarrollo y crisis* (pp. 21-108). Santiago: Ediciones UC.
- Brunner, J., Villalobos, C. (2014). *Políticas de educación superior en Iberoamérica, 2009-2013*. Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales.
- Deppe, U., Helsper, W., Kreckel, R., Kruger, H.-H., Stock, M. (2005). Germany's hesitant approach to elite education Stratification processes in German secondary and higher education. En A. Van Zanten, S. Ball, B. Darchy-Koechlin (eds.), *Elites, privilege and excellence. The national and global redefinition of educational advantage* (pp. 82-94). New York: Routledge.
- Dudouet, F.-X., Grémont, E., Joly, H., Vion, A. (2011). Radiographie des comités exécutifs du CAC 40 au 31.12.2009. *Les analyses de l'Opes C*, 14, 1-8.
- Flemmen, M. (2012). The Structure of the Upper Class: A Social Space Approach. *Sociology*, 46(6), 1039-1058.
- Gárate, M. (2012). *La revolución capitalista de Chile (1973-2003)*. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Hair, J., Tatham, R., Anderson, R. (1998). *Multivariate Data Analysis*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Hartmann, M (2005). Le recrutement des dirigeants des grandes entreprises en Allemagne. Une sélection sociale en l'absence d'institutions de formation des élites. En J. Herve (ed.), *Formation des élites en France et en Allemagne* (pp. 83-100). Cergy-Pontoise: CIRAC.
- Joignant, A. (2011). Tecnócratas, technopols y dirigentes de partido: tipos de agentes y especies de capital en las élites gubernamentales de la Concertación (1990-2010). En A. Joignant, P. Güell (eds.), *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de Sociología de las élites en Chile (1990-2010)* (pp. 49-76). Santiago: Ediciones Diego Portales.
- Karabel, J. (2005). *The chosen: The hidden history of admission and exclusion at Harvard, Yale and Princeton*. Boston: Houghton Mifflin.
- Khan, S. (2012a). The Sociology of elites. *Annual Review of Sociology*, 38, 361-377.
- Khan, S. (2012b). Elite identities. *Identities: Global Studies in Culture and Power*, 19(4), 477-484.
- Koljatic, M., Silva, M. (2012). Opening a side-gate: engaging the excluded in Chilean higher education through test-blind admission. *Studies in Higher Education*, 38(10), 1427-1441.
- Little, R., Rubin, D. (2002). *Statistical Analysis with Missing Data*. Hoboken, USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Martuccelli, D., Santiago, J. (2017). *El desafío sociológico hoy: individuo y retos sociales*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Meller, P. (2010). *Carreras universitarias: rentabilidad, selectividad y discriminación*. Santiago: Centro de Investigación Avanzada en Educación, Universidad de Chile.
- Mönckeberg, M. (2005). *La privatización de las Universidades. Una historia de dinero, poder e influencias*. Santiago: Copa Rota.
- Moya, E., Hernández, J. (2014). El rol de los colegios de élite en la reproducción intergeneracional de la élite chilena. *Revista Austral de Ciencias Sociales*, 26(1), 59-82.
- Muñoz, M., Blanco, C. (2013). Una taxonomía de las universidades chilenas. *Calidad de la Educación*, 38(1), 182-213.
- Muñoz, P., Redondo, A. (2013). Desigualdad y logro académico en Chile. *CEPAL Review*, 109, 107-123.
- Naudet, J. (2015). Paths to the elite in France and in the United States. En A. Van Zanten, S. Ball, B. Darchy-Koechlin (eds.), *Elites, privilege and excellence. The national and global redefinition of educational advantage* (pp. 185-200). New York: Routledge.
- Nogueira, M. (2002). Estratégias de escolarização em famílias de empresários. En A. Almeida, M. Nogueira (eds.), *A escolarização das elites. Um panorama internacional da pesquisa* (pp. 49-65). Petrópolis: Editora Vozes.
- Norusis, M. J. (2007). *SPSS 15.0 statistical procedures*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Pérez, C. (2011). *Técnicas de segmentación. Conceptos, herramientas y aplicaciones*. Madrid: Gaceta Grupo Editorial.
- Quaresma, M. L., Villalobos, C. (2018). La (re)producción de las élites en tiempos de democratización del sistema universitario. Análisis conceptual a partir de las experiencias latinoamericanas. *Ciencias Sociales y Educación*, 7(13), 65-87.
- Rubio-Hurtado, M.-J., Vilà-Baños, R. (2016). El análisis de conglomerados bietápico o en dos

fases con SPSS. *Revista d'Innovació i Recerca en Educació*, 10(1), 118-126.

- Ruiz, C. (2010). *De la República al Mercado. Ideas educativas y política en Chile*. Santiago: LOM.
- Salazar, J., Leihy, P. (2017). The long journey: perspectives on the coordination of Chilean higher education. *Education Policy Analysis Archives*, 25(4), 1-29.
- Santos, J. (2012). Treinta años de filosofía-FONDECYT: Construcción de una élite e instalación de un patrón investigativo. *Revista La Cañada*, 3, 76-116.
- Stich, A. (2012). *Access to inequality*. New York: Lexington Books.
- Tiramonti, G., Ziegler, S. (2008). *La educación de las élites. Aspiraciones, estrategias y oportunidades*. Buenos Aires: Paidós.
- Torche, F., Wormald, G. (2004). *Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Van Zanten, A. (2015). A family affair reproducing elite positions and preserving the ideals of meritocratic competition and youth autonomy. En A. Van Zanten, S. Ball, B. Darchy-Koechlin (eds.), *Elites, privilege and excellence. The national and global redefinition of educational advantage* (pp. 29-42). New York: Routledge.
- Wakeling, P., Savage, M. (2015). Elite universities, elite schooling and reproduction in Britain. En A. Van Zanten, S. Ball, B. Darchy-Koechlin (eds.), *Elites, privilege and excellence. The national and global redefinition of educational advantage* (pp. 169-184). New York: Routledge.
- Zimmerman, S. (2019). Elite Colleges and Upward Mobility to Top Jobs and Top Incomes. *American Economic Review*, 109(1): 1-47.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Cristóbal Villalobos es Doctor en Ciencias Sociales de la Universidad de Chile. Magíster en Economía Aplicada de la Universidad Alberto Hurtado y Georgetown University. Sociólogo y Trabajador Social de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Actualmente, es Investigador Asociado del Centro de Estudios de Políticas y Prácticas en Educación (CEPPE UC). Sus áreas de investigación son calidad y equidad educativa, segregación escolar, educación cívica, educación superior y movimientos sociales de la educación.

Maria Luísa Quaresma es Doctora en Sociología, por la Universidade do Porto, Portugal. Actualmente, es profesora de la Universidad Autónoma de Chile e investigadora del Instituto de Estudios Sociales y Humanísticos de la misma Universidad. Sus áreas de investigación son excelencia y meritocracia, segregación escolar, educación superior y educación pública.

Gonzalo Franetovic es sociólogo y Magíster en Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Posee experiencia en centros de investigación y organismos públicos, sobre análisis de datos, metodologías de investigación y evaluación de políticas públicas. Actualmente, forma parte del Departamento de Estadísticas del Trabajo del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile y es docente en la Universidad San Sebastián. Sus principales áreas de interés son: sociología económica, desigualdad social, justicia distributiva y políticas públicas.

Anexo. Patrones de valores perdidos.

Porcentaje	Patrones			
	1	2	3	4
76 %	1	1	1	1
1				
13	1	1	1	0
8	1	1	0	1
2				
2	1	1	0	0
3				
<1	0	0	0	1
4				
<1	0	0	0	0
100 %				

Fuente: elaboración propia.

Notas: 1) Se indica con el valor 1 la presencia de la variable y con valor 0 la ausencia de la variable. 2) Variables: a) Procedencia escolar; b) NEM promedio; c) PSU promedio, y d) Ingreso económico al 4.º año de titulación.

Artículos / Articles

Prácticas de distinción, justificación y reproducción de la élite: evidencia de los ámbitos financiero y tributario en Chile / *Elite practices of distinction, justification and reproduction: evidence from financial and tax fields in Chile*

Jorge Atria

Escuela de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales e Historia, Universidad Diego Portales, Chile
jorge.atria@mail.udp.cl
<http://orcid.org/0000-0001-7145-3048>

Javier Hernández

Departamento de Sociología y Ciencia Política, Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Católica de Temuco, Chile
jhernandez@uct.cl
<http://orcid.org/0000-0002-3824-1614>

Recibido / Received: 01/03/2018

Aceptado / Accepted: 10/06/2019



RESUMEN

Este artículo aborda los fenómenos de construcción y persistencia de las élites desde una perspectiva de prácticas sociales, enfocándose específicamente en los procesos de distinción, justificación y reproducción. Con base en 53 entrevistas en profundidad a miembros de la élite económica en Santiago de Chile, se analizan distintas prácticas simbólicas, relacionales e institucionales asociadas a este grupo, favoreciendo la conservación de posiciones, privilegios y centralidad en el contexto de profundas transformaciones sociales y económicas en el país. Partiendo de estos hallazgos, el desarrollo económico chileno se muestra impulsado por prácticas apoyadas en procesos adscriptivos y no meritocráticos de asignación de posiciones y recursos.

Palabras clave: reproducción de las élites; mérito; prácticas sociales; desigualdad; Chile.

ABSTRACT

This article aims at understanding the issue of elite construction and persistence, focusing on processes of distinction, justification and reproduction, adopting a social practices' perspective. Based on 53 in-depth interviews with members of the economic elite in Santiago de Chile, this paper describes and analyzes relational and institutional practices displayed by members of the elite, which allow them to preserve their positions, privilege, and centrality, despite the deep and steady transformations that Chilean society and economy have experienced recently. In Chile, economic institutions and dynamics show the persistence of ascriptive logics rather than meritocratic ones at the time of distributing valuable resources and positions.

Keywords: elite reproduction; merit; social practices; inequality; Chile.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Jorge Atria. jorge.atria@mail.udp.cl.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Atria, J., Hernández, J. (2020). Prácticas de distinción, justificación y reproducción de la élite: evidencia de los ámbitos financiero y tributario en Chile. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 543-559.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.34>)

INTRODUCCIÓN

Este artículo busca contribuir al análisis de los procesos de construcción y reconstrucción de las élites en América Latina. Para esto, se estudian tres tipos de prácticas sociales destacadas por su relevancia y efectividad: distinción, justificación y reproducción, desde un enfoque gruesamente basado en los aportes de Bourdieu (1986) y sus seguidores acerca de la diferenciación, dominación y reproducción social. El funcionamiento cotidiano de estas prácticas se observa empíricamente en el discurso de la élite económica chilena en los ámbitos financiero y tributario, ambos centrales para el desarrollo y para examinar la dimensión social, simbólica y normativa de la vida económica.

Toda sociedad presenta jerarquías en las que ciertos individuos ocupan posiciones superiores a nivel simbólico, económico o político, pero la conformación y reproducción de estas jerarquías depende de las condiciones institucionales, la distribución social de recursos y el rol que cumplen las propias élites en los arreglos institucionales y la estructura social (Froud *et al.*, 2006). El poder y la capacidad de movilizar recursos para institucionalizar normas, procedimientos y discursos tienen gran incidencia en la distribución de posiciones, beneficiando habitualmente a quienes ya ocupan lugares de prestigio. Por ello, no puede comprenderse la distribución social de recursos ignorando el rol activo de la élite en la configuración de la estructura social y de las instituciones que la sustentan. Esto hace también relevante el fenómeno de la reproducción institucional de la élite, o de cómo una élite va siendo reemplazada por otra, como ya estudiaran Mosca (2002) y Pareto (1991).

Lo anterior se vincula con un viejo problema en las ciencias sociales, ya planteado por Parsons, y que refiere a la adscripción y el logro para asignar posiciones sociales. Tal argumento plantea que las sociedades industriales crecientemente se orientan hacia criterios de mérito al asignar sus roles centrales. No obstante, no es claro si el tránsito hacia organizaciones e instituciones más complejas ha implicado el surgimiento de élites meritocráticas y técnicas en desmedro de aquellas basadas en criterios adscriptivos. Aunque una creciente literatura retoma el interés por las élites y aborda los alcan-

ces del mérito frente a la adscripción en distintas sociedades (Rivera, 2015; Waldmann, 2007), existe escasa evidencia empírica sobre cómo interactúan estos criterios en distintos países y arreglos institucionales, cómo se redefinen criterios adscriptivos en contextos complejos y cuáles son sus potenciales efectos en la reproducción de la desigualdad. El foco en las prácticas sociales contribuye en esta dirección para comprender cómo la distribución desigual de recursos y oportunidades está arraigada en comportamientos que la producen y reproducen al nivel de las interacciones, organizaciones e instituciones (Friedland y Alford, 1991).

Partiendo de estos antecedentes el artículo toma por objetivos, primero, analizar las prácticas de distinción, justificación y reproducción de la élite económica chilena en los ámbitos financiero y tributario; y segundo, comprender las lógicas con que los integrantes de la élite en las áreas mencionadas hacen sentido de sus posiciones y prácticas. En este sentido, más que examinar en profundidad los rasgos tributarios y financieros del sistema económico chileno, se los aborda como dispositivos de investigación para estudiar la élite económica, escudriñando si a partir de sus percepciones y prácticas sobre reclutamiento laboral y pago de impuestos es posible entender e ilustrar aspectos determinantes relacionados con su distinción, justificación y reproducción. Esto permite visibilizar un aspecto central: la posición de las élites en los diferentes contextos muchas veces es tomada por evidente, y no se repara en que ella se fundamenta en prácticas sociales. Se busca mostrar que las prácticas de distinción, justificación y reproducción de la élite económica se manifiestan en dos aspectos centrales de la organización económica de un país, como son los ámbitos financieros y tributarios.

La aproximación empírica se basó en 53 entrevistas en profundidad semiestructuradas a miembros de la élite económica, seleccionados a partir de criterios de nivel de ingreso y posición en la empresa, considerando distintos sectores productivos y áreas de experticia organizacional. Esto permitió examinar aspectos de la tributación y el mercado financiero chilenos considerando individuos de distintos rubros, con distintos tipos de experiencia, como también con diferentes formaciones profesionales.

La relevancia del caso chileno se fundamenta en una distribución de ingresos persistentemente desigual, con una marcada concentración en los percentiles superiores (Flores *et al.*, 2019). Chile no solo es el país más desigual de la OECD, sino que además redujo su desigualdad en la última década en menor proporción que otros países de América Latina. La sociedad chilena, asimismo, se caracteriza por su centralización de poder económico (Schneider y Soskice, 2009), una alta incidencia de los grupos económicos en la negociación de reformas tributarias (Fairfield, 2010) y la continuidad del factor adscriptivo en la conformación y selección de los miembros de la élite (Hernández y Moya, 2014). No obstante, se estima que la importancia de las prácticas de distinción, justificación y reproducción es común a élites de diferentes países, no solo a nivel latinoamericano, por lo que el enfoque propuesto puede ser de utilidad en otros contextos, considerando que el renovado interés en este grupo todavía necesita una aproximación conceptual más robusta.

Este artículo se organiza de la siguiente manera: en una primera sección se revisa la literatura respecto de distinción, justificación y reproducción como sustentos de reproducción de la élite. Luego se describe la metodología. Posteriormente se presentan los resultados en los dos ámbitos estudiados. Finalmente se presentan conclusiones e ideas para investigaciones futuras.

PROCESOS DE (RE)CONSTRUCCIÓN DE LA ÉLITE: PRÁCTICAS SOCIALES

En un contexto internacional marcado por la constatación de grandes desigualdades socioeconómicas, el interés de las ciencias sociales en las élites se ha revitalizado (Savage y Williams, 2008), abarcando distintos aspectos: su influencia a nivel nacional e internacional, su grado de apertura y las organizaciones que facilitan su agrupación y acreditación (Khan, 2012). Este artículo recoge parte de esta evidencia para enfocarse en procesos fundamentales para la constitución de la élite económica. Siguiendo la definición de Khan (2012: 362), este grupo es entendido como aquellos individuos que disponen de acceso o control desproporcionado

de un recurso que puede ser transferible, y puede ser obtenido a través de la ocupación de una posición, a diferencia de una mirada centrada en la posesión de recursos. En la realidad chilena, definida por altas y persistentes desigualdades, la ocupación de cargos selectivos de alto prestigio en grandes empresas ubica a aquellos individuos en una posición ostensiblemente distanciada del resto de la sociedad, tanto en términos de ingreso como del ejercicio de influencia en decisiones relevantes para el país (Atria *et al.*, 2017). Aunque el tiempo de ocupación de una posición, el rubro de la empresa u otras características pueden hacer variar el nivel de control o acceso a recursos, el foco en cargos de alto prestigio y nivel económico permite una aproximación a un grupo cuyas cuotas de poder divergen marcadamente del resto de la sociedad —independientemente de que decida ejercerlo— y cuya cercanía a beneficios y privilegios sociales es mucho más cercana que a sus perjuicios —independientemente de que sus comportamientos y patrones de consumo reflejen o no tal condición (Sherman, 2018)—. Este trabajo se concentra en individuos que detentan altas posiciones empresariales en los ámbitos financiero y tributario.

La estructura social se produce y reproduce cotidianamente a través de mecanismos y prácticas sociales institucionalizados (Grusky, 2000). Los procesos que posicionan a los miembros de las élites se fundamentan en prácticas sociales observables a nivel de interacciones, organizaciones e instituciones, configurando el modo en que una élite ejerce y reproduce su poder (Scott, 2008). Para Bourdieu, las prácticas permiten comprender el comportamiento social como algo que los agentes producen y reproducen continuamente (Bourdieu, 1999), lo que se aplica a las clases sociales y al accionar de los agentes en conformidad con el *habitus* asociado a su origen social (Bourdieu, 1986). En las prácticas los agentes despliegan sus capitales, actúan, juzgan y deciden. En ellas también confluyen discursos, estrategias, intereses y las formas en que los aprendizajes de distintos procesos de socialización vuelven a actualizarse, rearticulando la distribución desigual de capitales (Bourdieu, 1991). El concepto de prácticas favorece el análisis de comportamientos, discursos y procedimientos como el resultado de esquemas de

comprensión arraigados en grupos con intereses particulares, y no necesariamente como comportamientos racionales. Por otra parte, las prácticas reactualizan los marcos y disputas que sostienen las estructuras de desigualdad y dominación, en ambos lados de esta relación (Bourdieu, 1999).

Quienes ocupan posiciones de élite no permanecen en ellas indefinidamente, sea por los ciclos de vida o porque los sistemas políticos y económicos cambian (Dogan, 2003; Schijf, 2013). Así, los problemas de reclutamiento, asignación, circulación o transmisión son centrales para entender la distribución social de poder y recursos (Keller, 1963; Salverda y Abbink, 2013), desde lo cual se puede proponer la existencia de un proceso de construcción y reconstrucción de la élite, sustentado en prácticas de distinción, justificación o legitimación, y reproducción.

Distinción

El interés sociológico por las prácticas de distinción es antiguo (Simmel, 2004; Veblen, 2008). Sin embargo, ha recuperado importancia luego de los aportes de Bourdieu (1984) sobre cómo las clases acomodadas consciente e inconscientemente encarnan y ponen en práctica su posición social. Bourdieu desarrolla una teoría del gusto donde los objetos no tienen un valor intrínseco, sino que lo adquieren al ser asociados a ciertos grupos sociales. El gusto es una construcción social, y por esto son decisivas las definiciones sobre lo refinado de las clases altas.

Otros autores (Daloz, 2009; Lamont y Lareau, 1988) aplican este modelo más allá del análisis de bienes culturales, lo que Bourdieu también hace al definir capital cultural (Bourdieu, 1986; Lamont y Lareau, 1988). Así, todo comportamiento de clases acomodadas es una forma de distinción en que se expresan códigos, lenguajes, modales y gustos específicos (Daloz, 2009). Consecuentemente, estos autores profundizan el trabajo de Bourdieu¹ al

estudiar específicamente a las élites en diálogo con los autores clásicos; los patrones de consumo y comportamiento de la élite aparecen configurando una posición de superioridad que establece una distancia con el resto de la sociedad (Daloz, 2009: 61-63).

La distinción tiene una doble dimensión de representación —propia de cada grupo dominante a lo largo de la historia— y de generación de identidad y reconocimiento entre pares. Lo propio de la distinción es la diferenciación (Friedman *et al.*, 2015). Uno de los principales aportes de Bourdieu es que el aprendizaje de los códigos “correctos” por parte del *habitus* y el capital cultural de los grupos dominantes enseña también, de manera irreflexiva, a despreciar lo que se distancia de aquellos (Daloz, 2009). Esto operaría detrás de la formación de confianzas, amistades y asociatividad, lo que en algunas élites sería bastante endogámico (Rivera, 2015).

Justificación y legitimación

Para Boltanski y Chiapello (2007) toda desigualdad necesita justificación o legitimación: el rol de los privilegiados, para que sea sostenible, debe contar con una validación interna (que justifique la posición para los propios miembros del grupo) y una validación externa (que el resto acepte el rol de quienes asumen mayor centralidad). Por eso Boltanski y Thévenot (2006) hablan de regímenes morales o de justificación.

Este artículo enfatiza cómo la élite se observa a sí misma y cómo ella cree ser observada por el resto de la sociedad —justificación interna—, requiriéndose otro estudio para dar cuenta de cómo otros justifican o legitiman el rol de la élite. La justificación interna de posiciones de privilegio y centralidad descansa en una dimensión discursiva que traza un límite moral entre la élite y el resto de la sociedad (Lamont y Fournier, 1992) y al mismo tiempo vincula las diferencias y desigualdades al bien común (Boltanski y Thévenot, 2006).

Los individuos aprenden tempranamente a clasificar a las personas en grupos, estableciendo jerarquías y atribuyendo características morales y simbólicas (Lamont y Fournier, 1992). Esto se ex-

1 Bourdieu estudió la élite en contextos educativos, con foco en las diferencias de clase y los privilegiados, pero su análisis puede aplicarse a la totalidad de la élite (Salverda y Abbink, 2013).

presa en distintas instancias donde los individuos enjuician o toman decisiones respecto de otros en base a criterios culturales e institucionales aprendidos en diferentes momentos de socialización. Este tipo de observaciones parecen ligarse a la confianza, frecuentemente basada en la atribución moral a la pertenencia a ciertos grupos (Rivera, 2015). Por consiguiente, si bien en sociedades democráticas y que persiguen el mérito y la eficiencia hay una búsqueda declarada de igualdad de oportunidades, en la práctica esto es limitado por arraigados procesos de clasificación y diferenciación interpersonal (Lamont y Fournier, 1992).

Boltanski y Thévenot (2006) destacan la importancia de referir al bien común cuando quienes ocupan posiciones privilegiadas las justifican no en base a su propio beneficio sino al de la comunidad. En sociedades contemporáneas, tales retóricas se vinculan a la idea del mérito, del trabajo duro y del acceso a universidades de élite y otras organizaciones (Hartmann, 2006; Rivera, 2015) apareciendo como las más apropiadas para conducir la sociedad por el bien de todos(as), soslayando los elementos no meritocráticos implicados en estos procesos. En Chile existe evidencia en esta dirección: estudios previos sugieren que el discurso meritocrático tiene gran relevancia para explicar la ocupación de posiciones superiores y los proyectos de movilidad sociales de las clases media y baja (PNUD, 2017).

Reproducción

En las sociedades actuales las élites no tienen el fundamento estamental de otras épocas, donde la pertenencia se heredaba a través del linaje y las alianzas matrimoniales. Aunque en Chile y América Latina estos mecanismos no han desaparecido y conservan vigencia en ciertos casos (Zeitlin y Ratcliff, 1975), el aumento de complejidad social en las economías modernas y de vida predominantemente urbana reconfigura al menos parcialmente la reproducción de la élite, surgiendo mecanismos institucionales y organizacionales en los cuales se despliegan procesos de inclusión y exclusión (Dogan, 2003). Un ejemplo de esto en Chile es su institucionalidad tributaria (Fairfield,

2015). Las élites, a través de sus recursos, influencia y poder, articulan arreglos institucionales y procedimientos organizacionales que reproducen su posición social (Fligstein, 2001). La élite, por tanto, puede ser un agente activo en la persistencia de la desigualdad.

Maxwell y Maxwell (1995: 311) postulan que la reproducción de la élite, comprendida como los mecanismos y normas que asignan a ciertos grupos la condición de élite, tiene una dimensión social, que mantiene las relaciones de poder, y una dimensión cultural, que preserva los componentes ideológicos, valóricos y simbólicos de una élite. Bourdieu (1986) destacó el rol de las instituciones académicas en la reproducción de estructuras sociales, contribuyendo al credencialismo y la cristalización del capital cultural proveniente de las familias. El sistema educativo reproduce la desigualdad mediante mecanismos socialmente legitimados de inclusión y exclusión (Gaztambide-Fernández y Howard, 2010). En el caso chileno, la educación escolar cumple un rol fundamental en la selección y socialización de miembros de la élite (Hernández y Moya, 2014), lo que tiene efectos documentados en el mercado laboral (Zimmerman, 2013). Adicionalmente, otras instituciones —clubes privados, asociaciones y partidos políticos— contribuyen, junto a la familia y las entidades educativas, a reproducir cultural y socialmente la élite de un país (Khan, 2012).

En su conjunto, las prácticas de distinción, justificación y reproducción dan cuenta de aspectos centrales de la constitución de la élite económica. Asimismo, facilitan una evaluación crítica sobre los potenciales límites del mérito y la meritocracia como criterio distributivo y generador de movilidad social. Aunque la promesa meritocrática —entendida como el predominio de la combinación entre talento y esfuerzo para asignar posiciones relevantes (Young, 1958)— ha expandido su aplicación en el contexto de la complejización y diferenciación de esferas sociales (Keller, 1963), representando un principio legitimador de desigualdades (Becker y Hadjar, 2011), la evidencia internacional de reproducción intergeneracional de poder, riqueza y privilegios (Khan, 2011, Bourdieu, 2011) sugiere que su alcance es limitado, y que mecanismos de herencia y cierre social perduran, en coexistencia con los meritocráticos, en las sociedades contemporáneas.

Desigualdad y élite económica en Chile

Chile presenta indicadores de alta y persistente desigualdad. Utilizando el Coeficiente de Gini, alcanza un valor de 0,48, muy similar al puntaje de 0,49 medido en los años sesenta (Ffrench-Davis, 2014: 292). Esta alta desigualdad destaca por su concentración: Flores *et al.* (2019) calculan que el 1 % superior de la población ha obtenido en torno al 20 % de los ingresos nacionales entre 1990 y 2017, ubicándose entre los países más desiguales dentro del grupo en que se ha realizado esta medición. Esto se combina con una desigual distribución de oportunidades, caracterizada por una alta transmisión intergeneracional de posiciones centrales y recursos entre los miembros de la élite y sus descendientes (Zimmerman, 2013). Así, aunque la élite chilena cambia, por ejemplo integrando personas de distintas olas migratorias y abriéndose a capas profesionales, ello parece ser una forma de adaptación a cambios económicos y políticos, y no necesariamente un proceso de redistribución social de oportunidades.

Más allá de lo económico, los chilenos experimentan la desigualdad en términos de trato, revelándose en interacciones sociales definidas por asimetrías y verticalidad (Araujo, 2013). Asimismo, la élite económica aparece cuestionada por su centralización del poder económico (Solimano, 2012) y su rol en la continuidad de un modelo capitalista jerárquico (Schneider y Soskice, 2009), de escasa capacidad redistributiva (Repetto, 2016). En este modelo, los ámbitos financiero y tributario tienen gran relevancia. Consecuentemente, el marco propuesto por Bourdieu (1986) es pertinente para el caso chileno, permitiendo comprender los mecanismos que sostienen una estructura tan ventajosa para un grupo pequeño como desventajosa para el resto de la sociedad.

Si bien el mercado financiero chileno es de los más antiguos de América Latina (Wormald y Brieba, 2006), recién durante los años ochenta alcanza su desarrollo e importancia económica (Ossandón, 2013). Dos eventos destacan al respecto: por una parte, la “Crisis de la Deuda” de 1982 hizo quebrar a numerosos bancos chilenos, gatillando una nueva regulación financiera y una reorientación de las inversiones bancarias. Por otra parte, la refor-

ma al sistema de pensiones de 1981, basada en la formación de entidades privadas administradoras de fondos de pensión de capitalización individual, modificó sustancialmente el mercado de capitales y el rol del sistema financiero en el país (Maillet, 2015). Actualmente, el mercado de capitales es central en la economía chilena (Hernández y Parro, 2004).

Lo anterior hace relevante estudiar el involucramiento de la élite en la toma de decisiones financieras, dado su rol estratégico para el desarrollo de negocios y la producción y reproducción de riqueza en una economía fuertemente concentrada y oligopólica (Solimano, 2012). El mercado financiero chileno actual encuentra actores claves en organizaciones como fondos de pensiones, bancos de inversión, mesas de dinero de bancos comerciales, corredores de bolsa y compañías de seguros que mantienen una composición social homogénea pese a modernizar sus procedimientos, productos y equipos técnicos.

El sistema tributario también obtiene centralidad en la economía chilena. Se destaca por sus altos niveles de recaudación, baja evasión del IVA, arraigada cultura de cumplimiento tributario y apego a la ley (Bergman, 2009), y amplia disponibilidad de sistemas informáticos para recaudar y controlar recursos (Arellano y Corbo, 2013).

Sin embargo, la distribución de la carga tributaria y las asimetrías derivadas de una legislación que deja vastos espacios de interpretación evidencian un sistema que aporta débilmente a la capacidad redistributiva del estado. El sistema tributario chileno es ligeramente regresivo (Agostini, 2013), de modo que su funcionamiento, descontando la incidencia del gasto social, empeora la distribución de ingresos del mercado. Mientras el IVA es el impuesto principal y el impuesto al ingreso el segundo en importancia, un gran número de exenciones y regímenes especiales reducen la base imponible de este, disminuyendo su recaudación (López y Figueroa, 2011; Agostini *et al.*, 2012). Como resultado, el grupo de mayores rentas termina pagando tasas similares a los grupos de menores ingresos (Fairfield y Jorratt, 2016), reduciendo su aporte al fisco y facilitando la reproducción intergeneracional de la desigualdad.

MÉTODO

Este artículo busca describir y analizar los mecanismos discursivos y prácticos que posibilitan los procesos de distinción, legitimación y reproducción de la élite económica chilena en los ámbitos tributario y financiero. Lo anterior se justifica por la importancia que tienen dichos ámbitos en la distribución social del capital, la riqueza y las oportunidades y, por tanto, en la producción y reproducción de la estructura social.

Como forma de acceder a los discursos, justificaciones y prácticas de la élite se considera que las metodologías cualitativas proveen una mayor profundidad, así como un punto de vista complementario a los variados estudios que abordan las problemáticas de distribución social de recursos y oportunidades desde perspectivas cuantitativas (Salverda y Abbink, 2013). Por otra parte, un método basado en entrevistas provee acceso a diversos contextos sociales, lo que posibilita una mirada más amplia a los fenómenos estudiados, respecto de, por ejemplo, los estudios con análisis de casos etnográficos (Spradley, 1979). Este trabajo accedió a las percepciones, creencias y experiencias de 53 miembros de la élite económica chilena, lo que se ha conseguido en pocas investigaciones². Finalmente, las metodologías cualitativas permiten acceder con mayor profundidad a los mecanismos que explican las regularidades sociales (Elster, 2007), que en este caso sustentan una estructura social fuertemente asimétrica.

Las entrevistas se realizaron a individuos ocupando posiciones de alto prestigio en Santiago, capital de Chile. Las posiciones alcanzadas en su mayoría fueron gerenciales, aunque también se entrevistó a dueños, socios y miembros de directorio, y cargos clave en distintas organizaciones financieras.

Para seleccionar a los entrevistados, se utilizaron dos estrategias complementarias: contactos personales y un muestreo de tipo bola de nieve, buscando siempre resguardar los principios de di-

versidad y la saturación del campo de estudio. Con los primeros contactos, se estableció una primera base de acercamiento a distintos sectores productivos y a grupos con amplios lazos empresariales. A continuación, con base en nuevos contactos y sugerencias de la primera ola de entrevistas, se realizaron sucesivas búsquedas de nuevos participantes, hasta alcanzar el total de 53 entrevistas. Un problema que puede suscitar esta estrategia es que confía en la selección de participantes solo a través de la confirmación de una posición. En este sentido, para reforzar la validación de algunos entrevistados, en casos específicos se aplicó una ficha de caracterización socioeconómica para obtener antecedentes adicionales sobre educación e ingresos. Un segundo riesgo derivado del tipo de muestreo es la obtención de una muestra poco diversa. Aunque las técnicas cualitativas no permiten generar resultados generalizables al carecer de representatividad estadística, se protegió la diversidad de la muestra seleccionando individuos con desempeño en distintos tipos de actividades o sectores productivos, alcanzando un total de ocho: Finanzas, Transporte, Minería, Electricidad y Gas, Consultoría, Alimentación, Fundaciones Empresariales y Asociaciones Empresariales. A su vez, dentro de la categoría Finanzas se incluyó a *brokers*, *traders* y analistas de finanzas corporativas ejerciendo funciones en bancos de inversión o mesas de dinero, para asegurar la diversidad de perspectivas. El proceso de trabajo de campo comprendió entre mayo de 2012 y mayo de 2013.

Mientras 21 entrevistas se concentraron en el análisis del proceso de reclutamiento de las personas que ocuparán posiciones centrales en el futuro, incorporando experiencias concretas de los participantes como también criterios de selección para contratar individuos y hacer negocios, las 32 restantes indagaron en percepciones sobre fiscalidad, impuestos y mecanismos tributarios específicos, incluyendo la estructura tributaria, el cumplimiento, reformas y relación entre impuestos y desigualdad. En ambos grupos de entrevistas se consideraron aspectos institucionales, discursos y prácticas sociales. Asimismo, en ambas se trató de entrevistas en profundidad semiestructuradas, que siguiendo la clasificación de King y Horrocks (2010: 37) permitieron interrogar tanto por expe-

2 Una excepción es el estudio de Thumala (2007), quien accedió a la élite empresarial chilena mediante entrevistas, pero enfocándose en su dimensión religiosa y moral.

riencias como por valores y opiniones. Se mantuvo especial cuidado a la hora de plantear preguntas y evitar respuestas elusivas o políticamente correctas. Para ello se chequeó internamente cada entrevista, y se trianguló externamente este material con otras fuentes de información. Por último, se utilizó el método de análisis temático, basado en tres etapas (King y Horrocks, 2010: 153): una codificación descriptiva, en que se relacionaron dinámicamente temas y extractos de las entrevistas; una codificación interpretativa, en que los códigos se relacionaron a los temas de este estudio (distinción, legitimación y reproducción de la élite), y una codificación de mecanismos interpretativos que subyacen al fenómeno.

LA ÉLITE ECONÓMICA Y LOS CONTEXTOS FINANCIEROS Y TRIBUTARIOS EN CHILE

Tanto el ámbito de los servicios financieros y el ámbito de lo tributario tienen significancia para la comprensión de los procesos que sustentan a la élite económica, ya que están en el centro de cómo se produce y distribuye la riqueza, el dinero y los recursos y cómo se sostienen las desigualdades (Epstein, 2005). En ese sentido, si bien son ámbitos que se pueden observar a una escala mundial, es ilustrativo conocer sus configuraciones locales y cómo esto interactúa con la élite.

La literatura sobre élites enfatiza el rol del ámbito financiero (Froud *et al.*, 2006; Rivera, 2015), pues sus miembros reciben altos salarios y lidian diariamente con el resto de la élite económica gestionando proyectos de inversión, propiedad y otros servicios, cumpliendo un rol fundamental, por ejemplo, al reaccionar frente a decisiones gubernamentales, o asignando capital a proyectos públicos, privados y/o de emprendimiento. Así, el ámbito financiero es estratégico para la reproducción de la élite, y es un motor de una economía rentista (Serna, 2013), como puede ser descrita la chilena (Solimano, 2012).

El papel de la industria financiera no ha sido siempre el mismo. Su institucionalización como asignador de recursos necesitó legitimarse, mayormente por ser originalmente desarrollado por comunidades que no formaban parte de la élite (Carruthers, 2011; Thompson, 1997). Este es

también el caso chileno, donde, durante los años setenta y ochenta, un cajero de banco podía ser promovido para tomar decisiones de inversión debido a sus habilidades matemáticas (Wormald y Briebea, 2006). No obstante, las entrevistas sugieren dos procesos de colonización de la élite en el ámbito financiero, que coinciden con el aumento de su importancia en la generación de riqueza global (Epstein, 2005) y con la transformación del mercado financiero chileno a partir de la modificación del sistema de pensiones —formando un sistema de capitalización individual privado— y con el colapso generalizado de la banca a comienzo de los años ochenta (Ossandón, 2013). En una primera colonización se observa la incorporación progresiva de integrantes de la élite sin títulos universitarios, pero que por sus contactos podían gestionar recursos y negocios. En un segundo proceso posterior, los nuevos miembros necesitaron una creciente calificación profesional y universitaria, coincidente con un proceso de credencialismo en la élite, siendo la educación universitaria un factor de diferenciación social (Brown, 2001).

Por su parte, la tributación es central en la dicotomía entre reproducción y redistribución de la riqueza. En el ámbito tributario se juegan procesos fundamentales que tienen que ver, por ejemplo, con la capacidad de acumulación o con la transmisión intergeneracional de recursos a través de empresas o herencia. Así, los procesos de construcción de la élite en el ámbito tributario son observados por medio de distinciones entre actores y sectores, de justificaciones de la evasión y la elusión, de la oposición a grandes transformaciones tributarias, y de procesos de reproducción en los niveles socioeconómico y simbólico. La política tributaria es uno de los aspectos en que se observan los intereses y gestiones políticas de la élite económica.

Distinción

En el ámbito financiero, se aprecia una industria altamente homogénea en términos del origen social de sus integrantes, especialmente al observar la cima de las organizaciones. Si bien este sector ha avanzado en la tecnificación de sus productos y procedimientos —lejos aún de los ni-

veles de complejidad de los principales mercados financieros mundiales— los procesos de reclutamiento no han progresado de igual manera. Aunque hoy la industria recluta egresados de programas universitarios, ellos provienen de un pequeño grupo de carreras y universidades y los puestos se anuncian por canales exclusivos, habitualmente a través de oficinas de colocación de pocas escuelas. A diferencia de lo que se observa, por ejemplo, en Estados Unidos o en Reino Unido³, los miembros de esta industria provienen de un reducido universo de potenciales candidatos, de carreras que muestran una composición socioeconómica homogénea. Como sugiere la siguiente cita, los integrantes de la industria identifican un patrón de selección asociado a instituciones concretas:

¿Cómo se contrata un recién egresado? Por supuesto que se hace a través de las páginas *web* de las universidades. Y en general, sí, trabajamos [...] Católica, Adolfo Ibáñez, Universidad de Chile [...] de los Andes también a veces. Y yo diría que ese es el foco (GB11).

Los integrantes de la industria declaran una identidad común. Ello se expresa en un sentido de comunidad que se vuelve más evidente a medida que se observa más arriba en la estructura organizacional. Se aprecia un grupo constituido entre iguales que se caracteriza, desde la percepción de sus miembros, por compartir condiciones socioculturales con potenciales clientes y con quienes ocupan posiciones privilegiadas. Sin embargo, junto con las competencias credencializadas en un título universitario, con la percepción de haber sido seleccionados por organizaciones exigentes y con un origen social compartido, quienes trabajan en finanzas perciben que hay “algo más” que les permite desempeñarse adecuadamente en la industria. Esto tendría que ver con habilidades tá-

citas asociadas a las condiciones específicas del trabajo: ser sociable al cumplir roles comerciales (*sell side*), y tener intuición y capacidad de calcular riesgos para quienes toman decisiones de inversión (*buy side*). Así indican que no cualquiera, aún perteneciendo a la élite, puede ejercer este tipo de funciones. En consecuencia, las prácticas de distinción de estos grupos guardan relación con estudiar en un puñado de programas universitarios altamente selectivos, ser elegidos por organizaciones que cuentan con status dentro de la élite y comprender su trabajo como intensamente demandante en capacidades, energía y tiempo, criterio y responsabilidad.

En el ámbito tributario, las entrevistas con la élite económica destacan dos grandes procesos de distinción: el primero enfatiza la diferencia entre emprendedor y trabajador, que se refuerza con el código capital/trabajo. El segundo confronta al sector privado con el estado, argumentando diferencias en la utilización de recursos.

Los integrantes de la élite económica se identifican con el emprendimiento, que aparece recurrentemente como una virtud que beneficia a la sociedad antes que al propio emprendedor, aunque su definición refiere menos a cualidades específicas cristalizadas en proyectos de innovación o creación de valor que a una capacidad activa de las empresa para “mantener la pelota moviéndose” (EE27), lo que crearía riqueza y empleos. De esta forma, el emprendedor es distinguido del resto de los individuos, y la posesión de grandes riquezas es interpretada como el resultado de un aporte diferencial al país:

Cuando surge mucho la lista esta de los 14 chilenos que salen en *Forbes*, y “oye, cómo puede ser tan desigual” [...] no tienen un colchón gigante en donde tienen 14.000 millones de dólares metidos en el colchón; tienen empresas que generan trabajo, que deben tener, no sé, unos 15.000 empleados con sus familias [...]. Estoy seguro que si esa riqueza de esos 14 la distribuyen uniformemente en la población, no generan la misma riqueza futura que si estuviera en empresarios que han demostrado ser buenos para generar valor, riqueza (EE12).

Al trabajador, aunque destacado como indispensable en sus empresas, no se le asocia con

3 Esto no implica que no haya espacios de exclusividad y clausura social en las organizaciones financieras de estos países, como muestran Ho (2009) y Ashley *et al.* (2015), sino que en el caso chileno se trata de un grupo extremadamente homogéneo incluso para puestos como tecnología y análisis financiero, los que en esos países habitualmente son heterogéneos y congregan a profesionales de diferentes países.

una virtud similar de emprendimiento. Consecuentemente, para la mayoría de los entrevistados, la prioridad del emprendimiento y el beneficio social que produce reducen la prioridad de cambios que puedan incrementar la carga tributaria. Para un grupo minoritario, en cambio, tales cambios son relevantes para enfrentar focos de elusión y evasión que le restan efectividad y recursos al fisco, y que también dificultan la disminución de desigualdades.

La segunda distinción explicita las diferencias entre el sector público y el privado. Se lamenta el pago de impuestos debido a la ineficiente gestión fiscal. Se busca minimizar el pago para conservar parte de los recursos en manos propias, pues se considera que eso será más eficiente que darlo al fisco. Esto se expresa en críticas indistintas a funcionarios públicos, legisladores y programas sociales —estimulando la reducción del pago de impuestos como demostración de rechazo— o en propuestas de impuestos “con nombre y apellido en su destino” (EE18), para transparentar el uso de los recursos. Por último, la crítica a la ineficiente gestión fiscal conduce a la creación de fundaciones o donaciones como estrategia para determinar personalmente quiénes reciben beneficios sociales, y con ello “alimentar directamente a instituciones que reemplazan al estado” (EE31). Estas reacciones realzan la administración privada como ámbito donde predominan la eficiencia, racionalidad y responsabilidad, y destacan el mundo de la filantropía como espacio social de distinción (Veblen, 2008).

De este modo, los dos ámbitos estudiados muestran coherencia con la discusión teórica, evidenciando que los integrantes de la élite se distinguen no solo a través del acceso a ciertos roles y posiciones, sino también a partir de una atribución de cualidades y responsabilidades comunes (Bourdieu, 1991) y la representación de estas a partir de una observación asimétrica respecto del resto de la sociedad (Dalo, 2009), lo que también se apreciará en el caso de la justificación.

Justificación

Las entrevistas también resaltan cómo los miembros de la industria financiera identifican

en su entrada a organizaciones demandantes y estratégicas una justificación para sus posiciones y beneficios. Las organizaciones financieras han estandarizado en parte sus procesos de selección, aunque sigan recurriendo a canales informales y los resultados continúan siendo organizaciones homogéneas. En estos procesos intervienen profesionales y miembros de la organización que otorgan una validación académica, y también un valor ritual para incluir a nuevos iniciados en una industria que es percibida como “no para cualquiera”. En esto cabe destacar el rol de las escuelas asociadas —particularmente sus bolsas de trabajo u oficinas de colocación— y de profesionales que seleccionan a ciertos postulantes resguardando las pretensiones meritocráticas de la industria. Así, se construye un relato mediante el cual los integrantes de la industria se validan a sí mismos y a sus colegas y subalternos como profesionales competentes, que ejercen roles centrales con justicia.

Las referencias meritocráticas en los procesos de legitimación del sector financiero requieren personas que lleguen a la industria solo por capacidades técnicas. Ello se expresa en la siguiente cita, mostrando que si bien se reconoce el mérito en integrantes de la industria que no provienen de la élite, se traza una diferencia respecto del grupo predominante en los servicios financieros:

Yo tuve un muchacho de Punta Arenas que era excelente, que había estudiado en la Católica, y el dueño del banco decía “ah, este cabro es tan esforzado”. Pero ya ese mismo uso de palabras, “el cabro esforzado”, te demuestra que le están dando el cupo al cabro esforzado de provincia, cachai [...], y no el lugar natural que le corresponde al que viene de esos tres o cuatro colegios (GB12).

Así, la legitimación en la industria resulta de una compleja interacción entre la adscripción —pertenencia a ciertos grupos— y el mérito —estudiar en universidades exigentes, atravesar reclutamientos difíciles y tener ese “algo más”—, lo que garantizaría personas adecuadas para operar recursos en una economía de mercado.

La política tributaria chilena, por su parte, fue diseñada para atraer inversiones, promover el ahorro y facilitar el ingreso de capitales, no para reducir la desigualdad ni redistribuir recursos (Repetto,

2016). Por esto, la evidencia académica e informaciones de prensa reciente sobre evasión y paraísos fiscales⁴ han impulsado que la élite profundice sus argumentos para justificar la continuidad del sistema tributario.

Tanto los entrevistados que son propietarios de empresas como aquellos que ocupan posiciones gerenciales reconocen que al tributar existen varios grados de libertad que los capacita para decidir cómo cumplir dicha obligación. Sin embargo, los propietarios son percibidos como aquellos que efectúan mayores operaciones para reducir su carga impositiva, utilizando las herramientas que les da la ley para resguardar su patrimonio.

Los entrevistados afirman que en Chile los impuestos se pagan, condenando la evasión como delito y acción ilegítima. Sin embargo, legitiman la posibilidad de pasar a llevar el espíritu pero no la letra de la ley —es decir, eludir—: al hacerse dentro de la ley permite distintas justificaciones, algunas de las cuales promueven y celebran un actuar creativo para esquivar las exigencias legales.

Al gozar la elusión de cierta legitimidad, el respeto a la ley coexiste con una visión crítica del estado. Se puede, así, reconocer el pago de impuestos y al mismo tiempo promover la máxima optimización para reducirlo. Para esto se emplean justificaciones sobre rasgos culturales (la astucia, la búsqueda de excepciones a las reglas, etc.), incentivos inadecuados, necesidad de responder a injusticias en la ley, o los beneficios de acciones elusivas si potencian el crecimiento económico, pese a que la elusión causa un perjuicio fiscal similar al de la evasión (Atria, 2019).

La élite económica justifica la desigualdad a partir de los beneficios que estiman que el modelo económico ha traído a Chile. Se resalta su eficacia para producir crecimiento, incrementando la calidad de vida. La desigualdad, aunque visualizada como problema, concita menor preocupación que el bajo crecimiento o un gasto público ineficiente. Por ende, reducir la desigualdad no justifica transfor-

mar aspectos económicos centrales, pues implicaría riesgos dramáticos para el país:

Hace veinte años, tenías un país de 3.000 per cápita y ahora somos de 15.000 per cápita y todos ganan cinco veces [...] y entonces como la distribución está igual entonces puedo asumir que todo el mundo gana cinco veces más, ¿y está todo el mundo enojado? [...] En cualquier otro país del mundo estarías fascinadísimo, pero como a todos tus vecinos también les ha ido bien entonces no es suficiente (EE28).

Finalmente, la legitimación de la desigualdad conecta con los procesos de distinción: las posiciones y las prácticas de la élite económica son percibidas como necesarias para el bienestar del conjunto de la sociedad (Boltanski y Thevenot, 2006), lo que se sustenta tanto en la idea de mérito como de trabajo duro (Hartmann, 2006; Rivera, 2015): esto se aprecia en la idealización del emprendedor, justificando mecanismos y regímenes especiales para el emprendimiento, ahorro o reinversión y reforzando una recaudación regresiva, y también en las capacidades que se asociarían a quienes trabajan en la industria financiera y al rol que tienen asignando capital.

Reproducción

El sector financiero es uno de los espacios donde se reproduce la élite, que cuenta con canales y procedimientos institucionalizados que facilitan la transmisión intergeneracional de posiciones de prestigio y privilegio. Si bien estos canales excluyen a los miembros de la propia élite que no logran acceder a las pocas escuelas que conducen a carreras financieras, institucionalizan una vía de acceso a la élite para integrantes de generaciones que, como se ha dicho, han visto complejizados los mecanismos de inclusión/exclusión de los grupos dominantes, como parte de un proceso de mayor complejidad social en Chile.

Pese a conservar ciertos grados de informalidad, esta industria institucionaliza trayectorias a partir de las cuales ciertas personas acceden a posiciones que, por su relevancia en la asignación de capital, su nivel de ingresos, su prestigio

⁴ Una tasa de evasión del impuesto al ingreso de 46 % (Fairfield y Jorratt, 2016) y la posición 27 entre las 149 economías emergentes con mayor flujo ilícito de recursos (Global Financial Integrity, 2015) sugieren incumplimientos tributarios importantes.

laboral y su participación en círculos exclusivos, los incorporan a la élite. Esta institucionalización ha incluido, por una parte, el mencionado tránsito hacia la necesidad de credenciales académicas para participar en la industria. Por otra parte, se ha dado una creciente interacción con universidades y carreras específicas que han constituido lazos con organizaciones del sector, estableciendo un acceso preferente para personas que descienden de integrantes del mismo grupo.

Asimismo, los procesos de reproducción de la élite se pueden encontrar en el ámbito tributario en un nivel socioeconómico y en uno simbólico. El primero remite a la incapacidad de alterar la alta concentración de ingreso y las desigualdades económicas. El segundo alude a la condición especial otorgada a características atribuidas a la élite, lo cual se traduce en facilidades institucionales que promueven la continuidad de su posición.

A nivel socioeconómico destacan el tratamiento diferenciado de las rentas del capital y del trabajo, predominio de impuestos indirectos, elusión y evasión, mínimos impuestos patrimoniales (López y Figueroa, 2011) y alto gasto tributario (Agostini, 2013). El impuesto a la herencia, por ejemplo, prácticamente no contribuye a los ingresos tributarios totales, sugiriendo su elusión casi completa. Por otra parte, las contribuciones territoriales y el gasto tributario presentan una serie de exenciones, mecanismos y regímenes especiales que favorecen a los contribuyentes de mayores ingresos, en especial a quienes tienen empresas familiares o sociedades matrimoniales (Agostini, Martínez y Flores, 2012). El gasto tributario también facilita la elusión y evasión por parte de quienes tienen mayor poder económico (Arellano y Corbo, 2013). El sistema tributario aporta poca capacidad redistributiva y facilita la reproducción intergeneracional de la riqueza y la concentración de ingreso.

A nivel simbólico, la reproducción de la élite se manifiesta en la fuerza que adquieren los atributos de emprendimiento y creación de riqueza. La institucionalidad tributaria otorga amplias libertades para que el pago de impuestos no entorpezca las operaciones del sector privado. Inversamente, un sistema tributario que trate por igual las rentas del capital y del trabajo y presente mayor capacidad redistributiva es percibido como un desincentivo a

la inversión privada. Las configuraciones institucionales son, así, el correlato de un código valórico que prioriza la figura simbólica del emprendedor y desestima soluciones públicas.

La reproducción de la élite económica se relaciona con el predominio de una visión social y económica sobre cómo lograr más crecimiento, desarrollo e igualdad de oportunidades. Los mecanismos que facilitan la reproducción intergeneracional de estas están institucionalizados y arraigados en una cultura común. Por una parte, refiere al credencialismo y la institucionalización de trayectorias para incorporarse a la élite. Por otra parte, refiere a herramientas legales que la favorecen. La élite económica se reconoce a sí misma con las mayores calificaciones para generar nuevos emprendimientos, crear empleos y aportar y gestionar la riqueza, y el diseño institucional concede las facilidades que lo permiten.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIÓN

Este artículo examina los procesos de construcción y reconstrucción de las élites. Para esto, se analizan prácticas de distinción, justificación y reproducción a través del comportamiento de la élite económica chilena en los ámbitos financiero y tributario. Los resultados de este estudio sugieren que junto con representar esferas centrales de la vida económica, estos ámbitos son también áreas determinantes para investigar las prácticas propuestas, identificándose percepciones, creencias, procedimientos y acciones que contribuyen con sutileza y eficacia a la constitución de la élite económica, lo que podría luego profundizarse con estudios de caso de corte etnográfico.

Como este artículo ha mostrado, aunque las prácticas de distinción ocurren en un proceso de tecnificación y profesionalización, persisten espacios para reclutamientos donde predomina la homogeneidad y una identidad común. Esto se observa en la prevalencia de procedimientos informales y de un tipo de credencialismo que valoriza particularmente algunas carreras e instituciones educativas, y que se refuerza mediante la autoconciencia de cualidades especiales que otorgan merecimiento a quienes detentan ciertas posiciones.

Existe un mecanismo asimétrico de distribución del estatus (Brown, 2001) articulado como diferencia entre ser de la élite y no serlo (Hernández y Moya, 2014). En el ámbito financiero esto se representa en los relatos de superación exitosa de los procesos de selección y de habilidades tácitas asociadas al negocio. En el ámbito tributario se argumenta la virtud del emprendimiento empresarial —para crear empleos y activar el país, debiendo priorizarse, por ejemplo, sobre políticas tributarias contra la desigualdad— y en el supuesto anhelo mayoritario de una tributación flexible para potenciar habilidades emprendedoras. En este dominio, las virtudes que ameritan distinción son habitualmente presentadas en contraste al estado, representado como entidad ineficiente integrada por individuos poco calificados técnica y éticamente (Aguilar, 2011; Thumala, 2013), promoviendo iniciativas privadas, como fundaciones, para resolver problemas públicos.

Por su parte, la continuidad de la élite chilena en un contexto de cambio social parece afirmarse en diversas justificaciones, que en el mundo financiero y tributario remiten a procesos de selección sofisticados, al rol de intermediarios en procesos de reclutamiento, a la baja evasión tributaria y al diagnóstico de un sistema tributario eficiente y fiscalizador. En los primeros dos casos, se trata de prácticas que validan académica y profesionalmente el reclutamiento, posibilitando la persistencia de canales informales y homogeneidad organizacional (Rivera, 2015). Consecuentemente, la elección de ciertos postulantes no es cuestionada y la inclusión selectiva de individuos ajenos a la élite por razones técnicas provee certificación meritocrática a la industria, fortaleciendo un relato donde prevalece la competencia y la selección justa (Suchman, 1995).

La continuidad de la élite se facilita también mediante estrategias de elusión que privan de recursos al fisco con soporte legal. La existencia de sofisticados análisis jurídicos y la colaboración activa de intermediarios expertos permite que el sistema tributario destaque por su funcionamiento y fiscalización mientras los grandes contribuyentes conservan amplias libertades para ajustar su carga impositiva.

Todas estas prácticas contribuyen a la conservación de posiciones de riqueza. En ellas, la élite no

niega el desarrollo organizacional; se ha redefinido en el contexto del cambio tecnológico, la profesionalización del reclutamiento y la proliferación de transparencia y fiscalización en los ámbitos estudiados. Sin embargo, estas prácticas evidencian que los cambios no necesariamente implican la superación de criterios adscriptivos, y que ciertos arreglos institucionales y mecanismos organizacionales resguardan los intereses de grupos privilegiados en procesos de reforma y modernización. La élite ha sido desafiada por cambios que ella misma ha conducido y hoy forman parte de su propia identidad.

Finalmente, la reproducción permite observar cómo los procesos de transformación socioeconómica e institucional coexisten con prácticas cotidianas que reconvierten y otorgan continuidad a las élites. Los ámbitos estudiados representan casos de modernización regulativa, administrativa y normativa. En las finanzas existe una exigencia creciente de credenciales específicas, y en la tributación el fortalecimiento de sistemas de control y fiscalización han reorganizado la política fiscal. No obstante, persisten prácticas que facilitan la institucionalización de ciertas trayectorias y su acceso a posiciones de élite. En consecuencia, se considera que el estudio de las élites debe abordar el problema de la adaptación y reproducción como uno de sus aspectos principales.

El cambio organizacional e institucional en estos ámbitos, y en toda la vida económica, desafían la adaptación de la élite. Algunos no acceden a las escuelas específicas que conducen a carreras financieras, como también hay empresas cuyas planificaciones tributarias agresivas son sancionadas. Sin embargo, ciertas prácticas informales y arreglos institucionales favorecen a la élite en detrimento de otros grupos. También se constata la estabilidad de ciertas distinciones que, en un nivel simbólico, refuerzan las cualidades diferenciadas de algunos grupos sobre otros, creando jerarquías de superioridad e inferioridad (Lamont y Fournier, 1992). Así, la primacía de ciertos recursos simbólicos, como la imagen del emprendedor o el aporte crucial al país vía creación de empleo y riqueza sugieren un código valórico definido que contribuye a la reproducción cotidiana de la desigualdad y la distribución asimétrica de recursos y oportuni-

dades. En ese sentido, otra línea de investigación puede orientarse a la pregunta respecto de cómo la élite adopta y redefine conceptos que la acercan al público general, lo que permite seguir legitimando sus posiciones.

AGRADECIMIENTOS

Este artículo se elaboró en el marco de los Proyectos Fondecyt n.º 11181223 (Jorge Atria) y Fondecyt n.º 11160521 (Javier Hernández), financiados por ANID (Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo de Chile, ex CONICYT). Jorge Atria agradece también el apoyo del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social, COES (Anid/Fondap n.º 15130009).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agostini, C. (2013). Una reforma eficiente y equitativa del impuesto al ingreso en Chile. En J. Arellano, V. Corbo (eds.), *Tributación para el desarrollo: estudios para la reforma del sistema chileno*. Santiago: CEP/CIEPLAN.
- Agostini, C., Martínez, C., Flores, B. (2012). Equidad tributaria horizontal del impuesto a la renta en Chile. *Revista Cepal*, 108.
- Aguiar, O. (2011). Dinero, educación y moral: el cierre social de la élite tradicional chilena. En A. Joignant, P. Güell (eds.), *Notables, Tecnocratas y Mandarines: Elementos de sociología de las élites* (1990-2010). Santiago: Ediciones UDP.
- Araujo, K. (2013). Interactive Inequalities and Equality in the Social Bond: a sociological study of equality. *Desigualdades.net Working Paper Series* 54, Berlin.
- Arellano, J., Corbo, V. (2013). Criterios a considerar para una reforma al sistema tributario chileno. En J. Arellano, V. Corbo (eds.), *Tributación para el desarrollo: estudios para la reforma del sistema chileno*. Santiago: CEP/CIEPLAN.
- Ashley, L., Duberley, J., Sommerlad, H., Scholarios, D. (2015). *A Qualitative Evaluation of Non-Educational Barriers to the Elite Professions*. London: Social Mobility and Child Poverty Commission.
- Atria, J. (2019). Legalism and Creativity: Tax Non-compliance in the eyes of the economic elite. *International Review of Sociology*, DOI: 10.1080/03906701.2019.1532653.
- Atria, J., Amenábar, J., Sánchez, J., Castillo, J., Coaña, M. (2017). Investigando a la élite económica: lecciones y desafíos a partir del caso de Chile. *Cultura, Hombre, Sociedad*, 27(2), 5-36.
- Becker, R., Hadjar, A. (2011). Meritokratie - Zur gesellschaftlichen Legitimation ungleicher Bildungs-, Erwerbs- und Einkommenschancen in modernen Gesellschaften. En R. Becker (ed.), *Lehrbuch der Bildungssoziologie*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Bergman, M. (2009). *Tax evasion and the rule of law in Latin America: the political culture of cheating and compliance in Argentina and Chile*. University Park: Penn State University Press.
- Boltanski, L., Chiapello, E. (2007). *The New Spirit of Capitalism*. London: Verso.
- Boltanski, L., Thévenot, L. (2006). *On Justification: Economies of Worth*. Princeton: Princeton University Press.
- Bourdieu, P. (1984). *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Cambridge USA: Harvard University Press.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. En J. Richardson (ed.), *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*. Greenwood Press.
- Bourdieu, P. (1991). *Language and Symbolic Power*. Cambridge: Polity Press.
- Bourdieu, P. (1999). *Meditaciones Pascalianas*. Barcelona: Anagrama.
- Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Brown, D. (2001). The Social Sources of Educational Credentialism: Status cultures, Labor Markets and Organizations. *Sociology of Education*, 74, 19-34.
- Carruthers, B. (2011). The Sociology of Finance. *Annual Review of Sociology*, 37, 239-259.
- Daloz, J.-P. (2009). *The Sociology of Elite distinction: From theoretical to comparative perspectives*. London: Palgrave Macmillan.
- Dogan, M. (2003). Introduction: Diversity of Elite Configurations and Clusters of Power. En M. Dogan (ed.), *Elite configurations at the Apex of power* (pp. 1-16). Leiden: Brill.

- Elster, J. (2007). *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Epstein, G. (2005). Introduction: Financialization and the World Economy. En G. Epstein (ed.), *Financialization and the World Economy* (pp. 3-20). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Fairfield, T. (2010). Business power and tax reform: taxing income and profits in Chile and Argentina. *Latin American Politics and Society*, *Latin American Politics and Society*, 52(2), 37-71.
- Fairfield, T. (2015). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Fairfield, T., Jorratt, M., 2016. Top income shares, business profits, and effective tax rates in contemporary Chile. *Review of Income and Wealth*, 62, 120-144.
- Ffrench-Davis, R. (2014). *Entre el Neoliberalismo y el crecimiento con equidad*. Santiago de Chile. Santiago: J. C. Sáez.
- Fligstein, N. (2001). Social Skills and the Theory of Fields. *Sociological Theory*, 19(2), 105-125.
- Flores, I., Sanhueza, C., Atria, J., Mayer, R. (2019). Top Incomes in Chile: A Historical Perspective on Income Inequality, 1964-2017. *Review of Income and Wealth*. DOI: 10.1111/roiw.12441.
- Friedland, R., Alford, R. (1991). Bringing Society Back In: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions. En W. Powell, P. DiMaggio (eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (pp. 232-266). Chicago: Chicago University Press.
- Froud, J., Savage, M., Tampubolon, G., Williams, K. (2006). Rethinking Elite Research. *Journal of Management and Social Sciences*, 2(1), 25-41.
- Gaztambide-Fernández, R., Howard, A. (2010). Conclusion: Outlining a Research Agenda on Elite Education. En R. Gaztambide-Fernández, A. Howard (eds.), *Educating Elites: Class Privilege and Educational Advantage*. Maryland: Rowman & Littlefield Education.
- Global Financial Integrity (2015). *Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2004-2013*. Dev Kar, Joseph Spanjers, December.
- Grusky, D. (2000). The Past, Present and Future of Social Inequality. En D. Grusky (ed.), *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder: Westview Press.
- Hartmann, M. (2006). *The Sociology of Elites*. Oxford: Routledge.
- Hernández, J., Moya, E. (2014). El rol de los colegios de élite en la reproducción intergeneracional de la élite chilena. *Revista Austral de Ciencias Sociales*, 26, 56-82.
- Hernández, L., Parro, F. (2004). Sistema Financiero y Crecimiento económico en Chile. *Documentos de Trabajo Banco Central de Chile*, 291, 1-34.
- Ho, K. (2009). *Liquidated: An Ethnography of Wall Street*. Durham NC: Duke University Press.
- Keller, S. (1963). *Beyond the Ruling Class: Strategic Elites in Modern Society*. New York: Random House.
- Khan, S. (2011). *Privilege: The making of an adolescent elite at St. Paul's School*. Princeton: Princeton University Press.
- Khan, S. (2012). The Sociology of elites. *Annual Review of Sociology*, 38, 361-377.
- King, N., Horrocks, C. (2010). *Interviews in Qualitative Research*. London: SAGE Publications.
- Lamont, M., Fournier, M. (1992). Introduction. En M. Lamont, M. Fournier (eds.), *Cultivating Differences: Symbolic Boundaries and the Making of Inequality* (pp. 1-18). Chicago: University of Chicago Press.
- Lamont, M., Lareau, A. (1988). Cultural Capital: Allusions, Gaps and Glissandos in Recent Theoretical Developments. *Sociological Theory*, 6(2), 153-168.
- López, R., Figueroa, E. (2011). Fiscal policy in Chile: hindering sustainable development by favoring myopic growth. *Documentos de Trabajo (SDT)*, n.º 346, Universidad de Chile.
- Maillet, A. (2015). Más allá del "modelo" chileno: una aproximación multisectorial a las relaciones Estado-mercado. *Revista de Sociología y Política*, 23(55), 53-73.
- Maxwell, J. (2008). Designing a Qualitative Study. En L. Bickman, D. Rog (eds.), *The SAGE Handbook of Applied Social Research Methods*. London, United Kingdom.
- Maxwell, J., Maxwell, M. (1995). The Reproduction of Class in Canada's Elite Independent Schools. *British Journal of Sociology of Education*, 16(3), 309-326.

- Mosca, G. (2002). *La Clase Política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ossandón, J. (2013). Hacia una Cartografía de la Élite Corporativa en Chile. En J. Ossandón, E. Tironi (eds.), *Adaptación: La empresa chilena después de Friedman*. Santiago: Ediciones UDP.
- Pareto, W. (1991). *The Rise and Fall of Elites: An Application of Theoretical Sociology*. New Jersey: Transaction Publishers.
- PNUD (2017). *Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile*. Santiago: Uqbar.
- Repetto, A. (2016). Crecimiento, pobreza y desigualdad: la vía chilena. *Economía y Política*, 3(1), 71-101.
- Rivera, L. (2015). *Pedigree: How Elite Students Get Elite Jobs*. New Jersey: Princeton University Press.
- Salverda, T., Abbink, J. (2013). Introduction: An Anthropological Perspective on Elite Power and the Cultural Politics of elites. En J. Abbink, T. Salverda (eds.), *The Anthropology of Elites: Power, Culture and the complexities of Distinction* (pp. 1-28). New York: Palgrave Macmillan.
- Savage, M., Karel, W. (2008). Elites: remembered in capitalism and forgotten by social sciences. *The Sociological Review*, 56(s1): 1-24. DOI: 10.1111/j.1467-954X.2008.00759.x.
- Scott, J. (2008). Modes of power and re-conceptualization of elites. En J. Scott (ed.), *Taking stock of elites: recognizing historical changes*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Schijf, H. (2013). Researching Elites: Old and New Perspectives. En J. Abbink, T. Salverda (eds.), *The Anthropology of Elites: Power, Culture and the complexities of Distinction*.
- Schneider, B., Soskice, D. (2009). Inequality in developed countries and Latin America: coordinated, liberal and hierarchical systems. *Economy and Society*, 38(1), 17-52.
- Serna, M. (2013). Globalización, cambios en la estructura de poder y nuevas élites empresariales: una mirada comparada de Uruguay. *Revista de Sociología y Política*, 21(46), 93-103.
- Simmel, G. (2004). *The Philosophy of Money*. London: Routledge.
- Sherman, R. (2018). "A very expensive ordinary life": consumption, symbolic boundaries and moral legitimacy among New York elites. *Socio-Economic Review*, 16(2), 411-433.
- Solimano, A. (2012). *Capitalismo a la chilena y la prosperidad de las élites*. Santiago: Catalonia.
- Spradley, J. (1979). *The Ethnographic Interview*. New York: Wadsworth Group/Thomas Learning.
- Suchman, M. (1995). Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. *The Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.
- Thompson, P. (1997). The Pyrrhic Victory of Gentlemenly Capitalism: The Financial Elite of the City of London 1945-90. *Journal of Contemporary History*, 32(3), 283-304.
- Thumala, A. (2007). *Riqueza y piedad. El catolicismo de la élite chilena*. Santiago: Debate.
- Thumala, A. (2013). El error de Milton Friedman: Justificaciones religiosas y morales de la empresa en Chile. En J. Ossandón, E. Tironi (eds.), *Adaptación: La empresa chilena después de Friedman*. Santiago: Ediciones UDP.
- Veblen, T. (2008). *Teoría de la Clase Ociosa*. Madrid: Alianza.
- Waldmann, P. (2007). Algunas observaciones y reflexiones críticas sobre el concepto de élite. En P. Birle, W. Hofmeister (eds.), *Élites en América Latina*. Berlin: Vervuert/Iberoamericana.
- Wormald, G., Briebe, D. (2006). La Bolsa de Comercio de Santiago: Un análisis institucional. *CMD Working Paper Princeton University* (NJ) USA.
- Young, M. (1958). *The rise of meritocracy*. Baltimore: Penguin Books.
- Zeitlin, M., Radcliff, R. (1975). Research Methods for the Analysis of the Internal Structure of Dominant Classes: The Case of Landlords and Capitalists in Chile. *Latin American Research Review*, 10(3), 5-61.
- Zimmerman, S. (2013). Making top managers: The role of elite universities and elite peers. Chicago Faculty Working Papers.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Jorge Atria es Doctor en Sociología por la Freie Universität Berlin, Alemania. Actualmente es Académico de la Escuela de Sociología de la Univer-

sidad Diego Portales e Investigador Adjunto del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES). Sus áreas de investigación son sociología económica, sociología fiscal y sociología de la cultura, con foco en élites, impuestos, desigualdad y estratificación social. En 2018 co-editó el libro *Rethinking Taxation in Latin America: Reform and challenges in times of uncertainty* (Palgrave). Actualmente es investigador responsable del Proyecto “Cultura Tributaria: conocimiento y moral en el pago de impuestos en la sociedad chilena” (www.nuestrosimpuestos.cl).

Javier Hernández es Doctor en Sociología por the University of Edinburgh, Reino Unido. Actualmente es Profesor Asociado del Departamento de Sociología y Ciencia Política de la Universidad Católica de Temuco, en el sur de Chile. Su investigación se enfoca en sociología económica, sociología organizacional, sociología del conocimiento y sociología de la estratificación social. Ha participado y dirigido proyectos acerca de Trayectorias educativo-laborales, Reclutamiento y selección y su relación con estructuras sociales, Pluralismo en Medios de Comunicación, entre otros temas.

Artículos / Articles

Educados en el privilegio: trayectorias educativas y reproducción de las élites en Perú / *Educated in privilege: educational trajectories and social reproduction in Peruvian elites*

Mauricio Rentería

Instituto de Estudios Peruanos, Perú
mrenteria@iep.org.pe
<http://orcid.org/0000-0002-8001-7624>

Alvaro Grompone Velásquez

Instituto de Estudios Peruanos, Perú
agrompone@iep.org.pe
<http://orcid.org/0000-0001-5072-358X>

Luciana Reátegui Amat y León

Instituto de Estudios Peruanos, Perú
lreategui@iep.org.pe
<http://orcid.org/0000-0003-0221-2333>

Recibido / Received: 01/03/2018

Aceptado / Accepted: 02/04/2019



RESUMEN

El presente artículo analiza la manera en que la educación sirve como mecanismo de reproducción de clase y, con ello, de producción de cuadros para las élites en el Perú. En términos analíticos, se enmarca en los estudios sobre clases sociales y sus formas de reproducción mediadas por la escuela. Para ello, se emplea una aproximación cualitativa que combina entrevistas en profundidad con un mapeo de actores de las principales empresas del país. Sostenemos que además de soportes familiares, académicos y sociales, el paso por colegios de prestigio constituye una garantía para su reproducción social. Estas instituciones no solo sirven como mecanismo de cierre social, sino que también otorgan ventajas simbólicas, culturales y sociales que se traducen en beneficios a lo largo de su trayectoria laboral.

Palabras clave: clase social; reproducción social; estrategias educativas; élite económica; cierre social.

ABSTRACT

This article addresses the educational mechanisms that allow and even assure class reproduction and the production of elite's cadres in Peru. In analytical terms, it is framed in the studies of social classes and the school-mediated strategies for social reproduction. For this purpose, we use a qualitative approximation that combines in-depth interviews with the identification of educational trajectories of individuals from the largest firms of the country. We argue that besides the combination of familiar, academic and social supports, enrolling in elite institutions in basic education is a crucial component for guaranteeing social reproduction. These institutions do not only provide an essential basis for social closure but also grant symbolic, cultural and social advantages to its students. The benefits achieved, in turn, allow alumni to achieve privileged positions throughout their job career.

Keywords: social class; social reproduction; school-mediated strategies; economic elite; social closure.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: **Mauricio Rentería**. mrenteria@iep.org.pe.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Rentería, M., Grompone Velásquez, A., Reátegui Amat y León, L. (2020). Educados en el privilegio: trayectorias educativas y reproducción de las élites en Perú. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 561-578.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.35>)

INTRODUCCIÓN

El campo de estudio sobre élites económicas aún resulta un objeto de estudio elusivo en el Perú. Es conocido que estas combinan a una élite de poder de corte familiar y tradicional con un nuevo grupo gerencial y vinculado al capital extranjero, más corporativo, menos nacional y más concentrado (Durand, 2008). Si bien existen también algunos estudios sobre el origen de su riqueza y su desarrollo empresarial (Malpica, 1989; Durand, 2016), se conoce muy poco sobre la formación de las élites. El análisis de las condiciones sociales de su producción nos dirige a aquellas instituciones y espacios que les otorgan recursos y legitimidad.

Esta investigación estudia la manera en que la educación sirve como mecanismo de reproducción de clase y, con ello, de producción de cuadros para las élites. En términos analíticos, se enmarca en los estudios de clases sociales, sus formas de reproducción a través de la educación (Bourdieu y Passeron, 2009; Willis, 1977) y la manera en que estas se articulan con las élites políticas, económicas y culturales (Wakeling y Savage, 2015). A diferencia de las perspectivas weberianas como la de Scott (2008) —que distingue a las clases sociales de las élites—, lo que se reconoce como élite económica en Bourdieu constituye una fracción de clase en sí misma, con condiciones y lógicas que orientan sus experiencias y la distinguen de los demás sectores incluso dentro del campo de poder.

El análisis incluye un mapeo de las instituciones educativas por las que ha transitado la actual élite económica peruana, así como un conjunto de entrevistas a jóvenes, adultos y padres de familia provenientes de escuelas de élite con el fin de analizar sus trayectorias y estrategias de reproducción de clase.

Tal como en otros países de la región, la dinámica de consagración de las clases altas en el Perú nos remonta a los primeros años de educación (Tiramonti, 2004; Tiramonti y Ziegler, 2008). A diferencia de los circuitos educativos de élite europeos, remite más a colegios que a universidades exclusivas. En efecto, en el sistema educativo peruano, el cual se caracteriza por su alta fragmentación, ciertas instituciones educativas configuran espa-

cios socialmente cerrados que garantizan la homogeneidad social y cultural de los estudiantes. Así, en dichas instituciones, no se trata solamente del poder económico, sino también el origen social y la gestión de redes de contactos de las familias. Lo anterior permite consolidar un espacio sociocultural al cual acceden solo quienes asisten al reducido grupo de colegios de élite. Ello incluye espacios de socialización complementarios (membresía a clubes, casas en playas exclusivas o salidas nocturnas) que les brindan mayor solidez como grupo y los mantienen estrechamente vinculados aun después de la etapa escolar.

En este estudio, sostenemos como hipótesis principal que si bien la combinación de soportes familiares, académicos y sociales constituye la base de la reproducción de las élites como clase privilegiada, será el entorno social construido durante la etapa escolar un elemento especialmente decisivo. Los centros educativos de élite no solo ofrecen distinción y prestigio en el ámbito académico —y, con ello, mayores oportunidades para enrolarse en las universidades más prestigiosas de Lima o el extranjero—. También facilitan el acceso a ciertos espacios de privilegio, redes de contactos y una formación que promueve la incorporación de modos de representarse y actuar sobre su entorno que resultan determinantes para su incorporación a posiciones de élite. Si bien la universidad resulta un requisito de validación imprescindible, la reproducción social de las élites obedece, en buena medida, a mecanismos de cierre social y cohesión de grupo, así como la formación de un *habitus* de clase, que se consolidan durante la etapa escolar.

MARCO TEÓRICO

Dado su protagonismo en la sociedad, las élites han sido un objeto de estudio recurrente en las ciencias sociales. Dentro de esta discusión, la manera en que estas se forman, circulan y reproducen ha tenido un lugar central. Desde los enfoques funcionalistas, las élites nos remiten a agregados de individuos cuyos méritos los llevan a desempeñar posiciones de poder en una serie de esferas. Conforman, por tanto, espacios caracterizados por su alta circulación en tanto supone un reclutamiento

constante basado en la lógica del talento (Pareto, 1968; Dogan, 2003).

En contraposición con estos enfoques, recientes investigaciones han mostrado que las posiciones de mayor prestigio y poder siguen restringidas a una minoría marcada por el origen social (Korsnes *et al.*, 2017; Van Zanten *et al.*, 2015). Inspirados en Bourdieu (2011, 2015), han aparecido estudios que analizan los nexos entre las posiciones de poder y la reproducción de clases sociales.

Para Bourdieu (2011, 2015), las clases sociales son grupos que se distinguen por la acumulación de los principales medios de poder en una sociedad, dentro de los que destacan el capital económico, cultural y social. En ese sentido, las clases se diferenciarían tanto jerárquicamente (volumen de capital) como horizontalmente (composición entre tipos de capital). Conforme uno se mueve hacia los sectores que concentran más de estos recursos, nos encontramos con personas que ocupan posiciones de poder en el campo económico, profesional y de producción cultural. Es en estos espacios donde se disputa la legitimidad de quienes ostentan posiciones privilegiadas, lo que requiere estrategias simbólicas para justificar el fundamento sobre el que reposa su poder (Bourdieu, 2015).

En cuanto a las élites económicas, estas constituyen agrupaciones basadas en criterios de máxima homogeneidad interna y heterogeneidad externa. Ello no excluye las divisiones, oposiciones y luchas según las dinámicas internas de los diferentes sectores (Wacquant, 1993; Ellersgaard *et al.*, 2012). Más bien, se trata de agrupaciones que gozan de lo que Wittgenstein llama un “parecido de familia”, lo cual nos remite a condiciones sociales de producción, las cuales se traducen —por medio del *habitus*— en representaciones, apreciaciones y prácticas similares (Bourdieu, 2008: 43).

La permanencia en el tiempo de estos grupos nos remite a los mecanismos por los cuales la clase en su conjunto se reproduce, donde el sistema educativo cumple un rol crítico. Esta es una línea de investigación ya abierta por los análisis de clase de herencia marxista, los cuales otorgan a la educación un rol crucial tanto en la manera en que se organiza y distribuye el poder en la sociedad, como en la persistencia de las asimetrías entre grupos (Rockwell, 1986; Willis, 1977). Para Bourdieu

(2015), el sistema escolar actúa como un algoritmo de clasificación que agrupa a la sociedad en forma de *clusters* (lo más parecido posible al interior y lo más diferenciado posible del resto), a la vez que reproduce y legitima las distancias que componen la estructura social.

Este proceso se enmarca en estrategias explícitas de reproducción social. Ellas remiten a inversiones a largo plazo que realizan las familias, que no se reducen a la formación de “capital humano”, sino que tienen como función principal “producir agentes sociales dignos y capaces de recibir la herencia del grupo” (Bourdieu, 2011: 36). Con la masificación de la educación y la especialización técnica de las ocupaciones, las estrategias educativas se convierten en una apuesta cada vez más significativa para la reproducción de las familias, al punto que Bourdieu (2011) sostiene que hemos pasado de un “modo de reproducción familiar” a uno “mediado por la escuela”. Si antes la familia era la encargada de dirigir directamente la transmisión del poder, privilegios y costumbres, actualmente las credenciales educativas y la socialización escolar aparecen como esenciales para las familias (Wacquant, 1993: 27).

El sistema educativo, por tanto, no produce dinámicas hacia la cúspide social a partir del mérito académico, sino que reproduce distancias previamente configuradas. Las instituciones de élite no hacen más que diferenciar académicamente a quienes ya están previamente diferenciados por su origen social “ofreciéndoles —por medio del reconocimiento oficial— la posibilidad de consumarse plenamente” (Bourdieu, 2015: 211). Ello, sin embargo, opera como una condición necesaria, mas no suficiente, puesto que las credenciales educativas adquieren plena eficacia cuando se combinan con cualidades y disposiciones cuya inculcación pertenece al ámbito familiar.

Si bien no todos los estudiantes de las instituciones de élite tienen la misma suerte, Bourdieu señala que esta forma de reproducción trabaja “estadísticamente”, en tanto es una mayoría significativa la que logra reproducir el patrimonio heredado (Wacquant, 1993; Bourdieu, 2015). Las trayectorias de clase ascendente sirven, a su vez, para legitimar el mérito y el esfuerzo por sobre la herencia, hacer de las excepciones casos ejemplares.

A partir de estos planteamientos, diversos estudios han tratado de comprender las razones por las cuales ciertos individuos logran alcanzar los puestos de mayor poder en empresas e instituciones “de entre las decenas de miles que luchan por ellas” (Useem y Karabel, 1986: 184). Aplicados en diferentes contextos, todos ellos muestran que aquellos individuos de origen social privilegiado están sobrerrepresentados en estas posiciones. Se trata de una configuración donde las credenciales educativas tienen un rol fundamental en tanto refrendan el capital heredado para legitimar el estatus de élite. Así, la escuela constituye el mecanismo central para transformar el capital económico en capital cultural institucionalizado (Flemmen, 2012; Ellersgard *et al.*, 2012; Hartmann, 2010).

Dado que en América Latina las élites han sido exitosas en resguardar su posición privilegiada, diversos estudios han abordado los mecanismos de reproducción social en la región (Gessaghi, 2012, 2016; Gessaghi y Mendes, 2015; Aguiar, 2012; Rodríguez, 2012; Almeida, 2015). En estos, se resalta que los elementos claves para la reproducción son el patrocinio familiar y la validación a través del mérito académico (Gessaghi, 2016). El colegio, en ese sentido, configura un espacio de socialización particular que les permite mantenerse y reproducirse como grupo, donde lo que interesa sería la acumulación de cualificación cultural y la capacidad de preservar la homogeneidad social.

METODOLOGÍA

La aproximación de este estudio es de corte cualitativo, en tanto nos permite tener una mirada más comprensiva sobre la trayectoria educativa de las élites y el tipo de capitales que han movilizado a lo largo de su vida. Se ha buscado entender la forma en que los individuos narran los procesos de consolidación de sus espacios de socialización y los usos que le han dado a lo largo de su trayectoria laboral.

Para ello, se seleccionaron cuatro colegios privados de Lima. Dos de ellos se encuentran entre los cinco colegios más caros y se caracterizan por ser colegios británicos, laicos y que fueron originalmente creados para hijos de inmigrantes. Estos son

el Internacional1 (ahora mixto, antes de hombres) y el Internacional2 (de mujeres). Junto a estos, incluimos dos colegios que, si bien no se encuentran dentro de los diez colegios más caros, son conocidos por albergar a familias de clase alta, católicos y con un fuerte componente tradicional: Tradicional1 (de hombres) y Tradicional2 (de mujeres).

Los cuatro colegios seleccionados fueron fundados en la primera mitad del siglo xx. Los dos colegios tradicionales fueron fundados alrededor de 1930 por congregaciones estadounidenses. Desde sus inicios (y hasta el día de hoy) se caracterizaron por ser no mixtos y bilingües. Si bien en la actualidad estos dos colegios no se encuentran dentro del grupo de los diez colegios más caros de Lima, se trata de instituciones que tradicionalmente han albergado a la élite del país. Los otros dos colegios fueron fundados por británicos que llegaron a radicar en el Perú, imparten una formación con énfasis en un enfoque internacional y son laicos. En sus inicios, eran de educación diferenciada por sexo; sin embargo, el Internacional1 se volvió mixto a mitad de los 2000. Ambos colegios cuentan con el programa de Bachillerato Internacional (IB, por sus siglas en inglés).

Se realizó un total de 19 entrevistas semiestructuradas a personas provenientes de los colegios seleccionados. Estas se aplicaron a tres cohortes: i) estudiantes universitarios (estudiantes); ii) adultos con pocos años en la trayectoria laboral (en ascenso), y iii) gerentes y directores de principales empresas del país (encumbrados). Las entrevistas indagaron sobre su contexto familiar, su experiencia educativa básica y superior y sobre su trayectoria laboral.

Esta información fue complementada con un listado de actores de la élite económico-empresarial del país, el cual se realizó sobre la base de una selección de los directores y gerentes de las 60 empresas con mayor volumen de ventas del país¹. A

1 Para identificar a las empresas, nos basamos en el Ranking 500 elaborado por “Semana Económica”. Disponible en <https://rankings.americaeconomia.com/las-500-mayores-empresas-de-peru-2014/ranking-500/>. Como nuestro interés radica en los empresarios peruanos, un criterio de selección fue que más de la mitad del directorio de la empresa sea peruano. Con ello, nos quedamos con 20 de las 60 empresas.

partir de la información disponible en internet (memorias anuales de las empresas y redes sociales como *LinkedIn*), se elaboró una base de datos de la trayectoria educativa (básica, superior y posgrado) de los altos mandos de estas empresas. Aunque se construyó una base de casi 400 personas, solo se pudo conseguir información de toda la trayectoria educativa de 94 de ellos, sobre los cuales se realiza el análisis.

MAPA EDUCATIVO DE LA ÉLITE ECONÓMICA

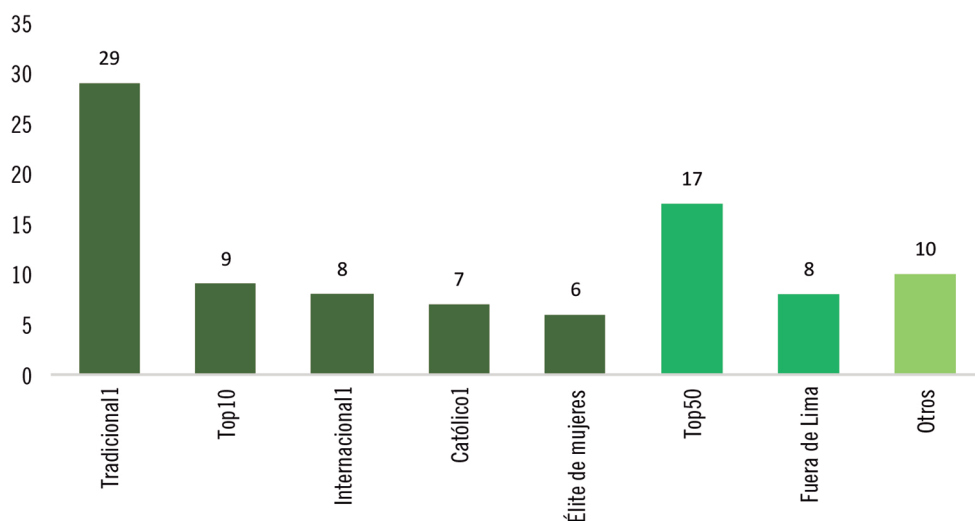
Si bien nuestro análisis está centrado en los mecanismos de reproducción social que son puestas en marcha a través de la educación, considerar un enfoque retrospectivo brinda también luces importantes. Varios de los directores y gerentes de las principales empresas del país culminaron sus estudios hace muchos años, por lo que se deben considerar algunos colegios tradicionalmente de clases altas, aunque actualmente ya no se asocian solo con estos grupos.

Una primera constatación es que de las 94 personas identificadas como parte de la élite económico-empresarial, tan solo trece son mujeres. No sorprende, por tanto, que sean los colegios de élite de varones los que predominen en la muestra. El

Tradicional1 destaca como la principal cantera de miembros de la élite con 29 personas, pero también debe destacarse al Internacional1 (8 casos) y al Católico1 (7 casos)². Estos tres colegios de varones concentran al 46,8 % de los casos identificados. Un segundo grupo de la élite económico-empresarial proviene del resto de colegios que actualmente se encuentran entre los diez colegios más caros del país (9 casos), así como aquellos colegios tradicionalmente de clases altas de mujeres (6 casos; incluyen al Tradicional2 e Internacional2). Si agregamos estos tres tipos de colegio, podemos constatar que 59 de los 94 miembros de la élite empresarial, es decir, casi dos terceras partes de los identificados, provienen de colegios tradicionalmente de clases altas (por la exclusividad en su ingreso y el alto costo de los mismos), pese a que representan un porcentaje minúsculo de la población escolar. La imagen es completada por los colegios ubicados entre los 50 más caros (17 casos), colegios fuera de Lima (8 casos) y otros colegios (10 casos), siendo estos últimos los únicos que pueden considerarse como fehacientemente distantes de las clases altas.

2 El Católico1 se refiere a un colegio católico, solo de hombres, tradicionalmente de élite, pero que ha perdido parcialmente este carácter en los últimos años.

Figura 1. Colegios de procedencia de la élite económica.



Con respecto a la educación superior, también aparece una concentración bastante acentuada. La Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), la Universidad del Pacífico (UP) y la Universidad de Lima (UL) han sido tradicionalmente las universidades más exclusivas y prestigiosas del país, todas ellas privadas y usualmente ubicadas entre las cinco más caras. La mayoría de individuos identificados provienen de esas universidades con 21 casos, 18 casos y 17 casos, respectivamente. Pese a que antes resultaba aún más inusual que en la actualidad, otro grupo importante de personas (16 casos) realizó el pregrado en universidades del extranjero. Si consideramos a estos individuos como aquellos que continúan un circuito de élite, encontramos a 72 casos, esto es, más de las tres cuartas partes de nuestra muestra.

Son pocos los casos en los que la educación culmina con el pregrado. Solo 17 casos de nuestra muestra siguen este patrón. Casi tres cuartas partes de la muestra cuenta con un *Master of Business Administration* (MBA) (56 casos) o una maestría en el área de especialidad (15 casos), usualmente adquirida en universidades prestigiosas del extranjero. Ello se complementa con cursos de especialización gerencial en prácticamente las mismas escuelas de negocios.

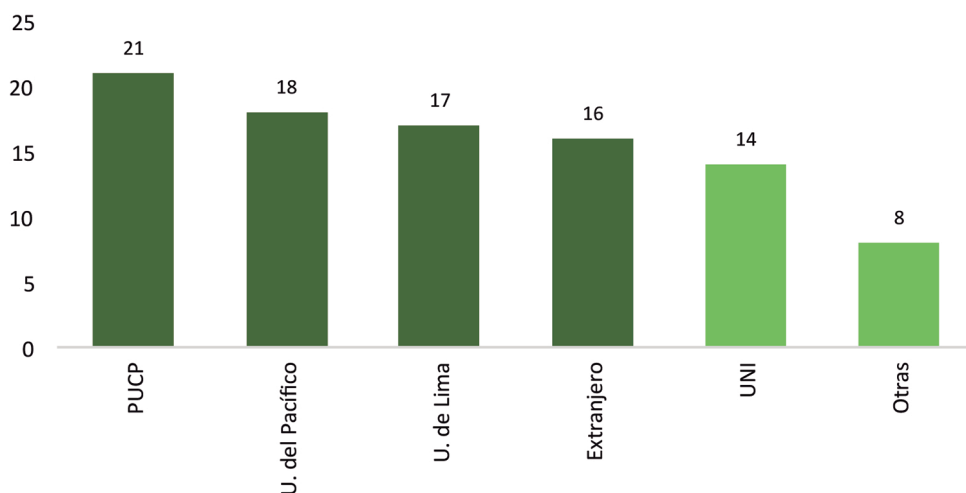
EL MÉRITO EN LA REPRODUCCIÓN SOCIAL

La élite económica en el Perú aparece marcada por una trayectoria educativa en ciertos colegios y universidades. Si bien ello no responde únicamente a los méritos académicos de estas instituciones, alrededor de estas instituciones se articulan referencias sobre su excelencia educativa y exigencias meritocráticas. Por ello, resulta interesante abordar los aspectos meritocráticos que destacan los entrevistados, considerando que funcionan como repertorios de legitimación que permiten opacar las marcas del origen social.

Los entrevistados suelen referirse a la educación de calidad como la principal —y a veces la única— contribución de sus padres en su éxito profesional (en contraposición a la herencia económica directa). En estas narrativas, la participación de los padres sería indirecta, a partir de una herencia “legítimamente transmisible” (Bourdieu, 2015), lo que oscurece las múltiples acciones y estrategias que despliegan para asegurar la reproducción social de los hijos. Como nos señala un gerente empresarial del Tradicional1, “mi padre me dijo que solo me iba a dejar la educación y el ejemplo”.

Estos colegios cuentan con niveles académicos superiores al promedio nacional, de modo que la distinción escolar que ofrecen resulta un elemento

Figura 2. Universidades de procedencia de la élite económica.



fundamental para la plena consagración de sus estudiantes. Cuando los entrevistados aluden a sus colegios, enaltecen el nivel académico, el *staff* de profesores y el prestigio de la institución.

Un aspecto distintivo de estos colegios es su alto nivel en la enseñanza del inglés. Para los encumbrados fue un aspecto determinante en su carrera, considerando que unas décadas atrás el dominio de este idioma resultaba excepcional. Nos señalan que “el idioma me ha abierto puestos acá en la compañía” (*Miguel*) o “yo no estaría acá si no fuera por el inglés” (*Ernesto*). Si bien los más jóvenes no lo valoran en la misma medida, sí destacan su dominio casi absoluto del idioma: “O sea, yo pienso en inglés, no tengo que traducir nada, entonces sí me parece superútil” (*Rosa*)³.

Además de la lengua extranjera, la internacionalización de la escuela resulta fundamental. Ello incluye rendir exámenes bajo estándares internacionales, que se presentan como superiores al estándar peruano, contar con programas de intercambio en el extranjero y la posibilidad del IB. Se trata de un *plus* que forma alumnos “totalmente equipados” para universidades en el extranjero, al mismo tiempo que, como sostiene una entrevistada, “le dan demasiado mundo a una niña” (*Silvia*).

La internacionalización, en ese sentido, aparece como un signo distintivo de escuelas privadas de élite y es una de las maneras en que grupos privilegiados quedan mejor posicionados para aprovechar las nuevas oportunidades surgidas de mercados globalizados (Van Zanten, 2005; Aguiar y Nogueira, 2012; Almeida, 2015). Sin embargo, en la práctica, el IB solo es una posibilidad abierta a los alumnos con mejor promedio académico, de modo que estos estudiantes enfatizan el haber sido seleccionados, así como el esfuerzo requerido para superar esta etapa que califican como exigente.

Por otro lado, también son valoradas un conjunto de herramientas “extra-académicas” que se pudieron desarrollar en el colegio. Se hace énfasis en la práctica de deportes, así como la enseñanza de arte, diseño o baile, todo lo cual se plasma en

competencias inter e intraescolares. Estas herramientas son resaltadas desde los propios colegios en su afán por presentarse como instituciones con “currículos totales”. Estos aparecen como una promesa de activar el máximo las habilidades e intereses a partir de una educación integral que fortalezca sus ambiciones, autoconfianza y su sentido de ser merecedores de sus privilegios (Maxwell y Aggleton, 2010)⁴. Estas actividades implican una agenda recargada y parametrada, la cual permite reafirmar el sentido del mérito propio en la trayectoria, debido al esfuerzo que implica (*ibid.*; Howard, 2007).

En los colegios de perfil internacional, es también importante la apertura de un abanico amplio de universidades del extranjero. Además de posibilitar a sus estudiantes rendir exámenes de ingreso directo, brindan asesorías relativamente especializadas de acuerdo al país de la universidad a la que piensan postular. A este apoyo se suman los esfuerzos de los padres por acercarlos a conocer directamente las universidades por medio de viajes. A pesar de este respaldo, para los entrevistados el proceso de elección de carrera y universidad se presenta como eminentemente individual y dependiente de los propios esfuerzos realizados antes que de soportes externos.

Para quienes optan por una universidad local, la decisión parece natural y la transición bastante sencilla. En palabras de un entrevistado, “el colegio más o menos te acota las opciones [...] El 90 % de mi promoción estaba entre PUCP, UP y UL” (*Pedro*). Si bien no son las universidades más selectivas en términos académicos (especialmente en contraste con universidades públicas), tampoco constituyen “escuelas refugio” (Bourdieu, 2015). Estas universidades suelen salir bien posicionadas en los *rankings* académicos, cuentan con un gran prestigio profesional, los egresados tienen una importante aparición en medios y posiciones de poder

3 Se ha modificado el nombre de los entrevistados para mantener su anonimidad. La lista de aquellos mencionados a lo largo del texto puede revisarse en el Anexo 1.

4 La presentación de uno de los colegios deja claro cómo se promueven distintos tipos de habilidades con estas actividades: “Nuestros estudiantes crean, interpretan, actúan y presentan en todas las disciplinas de nuestro rico programa de Artes y tienen la oportunidad de practicar una variedad de deportes en los que pulen sus habilidades para participar en competencias en los niveles más altos de Lima y fuera de ella”.

y, según los datos del Ministerio del Trabajo, son los que obtienen mayores ingresos al culminar su carrera⁵.

El acceso a estas universidades no es experimentado como un momento crítico ni especialmente desafiante. Por ejemplo, varios de los que realizaron estudios en el extranjero decidieron cursar el primer semestre en alguna de estas universidades nacionales más prestigiosas tan solo como una forma de “no perder el tiempo” hasta el viaje al extranjero. En los pocos casos en que se tuvo dificultad para el ingreso, contaron con academias y demás soportes para facilitar la transición. No obstante, sus narrativas suelen enfatizar únicamente la dedicación como el elemento fundamental del ingreso. De manera similar, aunque se pueden tener dificultades en ciertos cursos de la universidad, esta aparece como una etapa que se supera con bastante naturalidad y, una vez más, a partir de las propias capacidades ya adquiridas y el esfuerzo dedicado a ello.

La trayectoria académica incluye también los estudios de posgrado, ya sea en programas de maestrías (MBA en específico) o cursos de actualización. Al respecto, ha habido una reconfiguración importante, puesto que mientras que en décadas previas el MBA era un signo diferenciador potente, actualmente se trata de un acto de consagración *necesario* para mantenerse en el circuito empresarial: “No es que te obliguen a estudiar [la empresa], pero te dicen: *oye, tienes que estar mosca, pues, o sea, no seas flojo*. Tienes que ir actualizándote” (*Miguel*). Estas credenciales de educación superior y posgrado no aseguran el acceso a la clase alta, pero son fundamentales para que quienes ya están en este espacio puedan permanecer en él de manera legítima (Flemmen, 2012). Se trata de una adaptación de las clases altas a un mercado más especializado, profesionalizado y transnacional en el que el MBA da, junto a la credencial académica, un conjunto de disposiciones, competencias y redes de contactos que resultan fundamentales para el ascenso profesional (Luci, 2009).

El inicio de la carrera laboral se muestra mucho más variado. Un grupo importante realiza sus

primeras prácticas durante la universidad o trabaja en las vacaciones en algo relacionado con su carrera. Estos primeros empleos no parecen haber sido muy difíciles de conseguir y, más bien, refuerzan la percepción del esfuerzo desde muy temprano como factor determinante de su acceso a posiciones de mayor estatus. Esta justificación forma parte del “culto consagrado a la precocidad” (Bourdieu, 2015: 37), pues este inicio laboral les permite presentarse como especialmente talentosos y aplicados desde muy temprana edad.

En esta línea, dentro del discurso del mérito, sus comparaciones respecto de lo que significa ser exitoso (o no) se encuentran arraigadas en su posición de clase. Como señalan Gessaghi y Méndez (2015), la constante referencia a su núcleo más próximo (los amigos del colegio) sirve para confirmar que sus colegas son exitosos y que, en la competencia entre pares, ellos son lo suficientemente exitosos para seguir formando parte del grupo.

Aquellos ya encumbrados en las posiciones de élite empresarial muestran un discurso ambiguo respecto de su ascenso hacia estas posiciones. Es innegable el peso de las redes familiares y espacios de socialización adquiridos durante la trayectoria escolar, pero en todo momento ello está subordinado a una clara retórica sobre el mérito propio y el mito del *self-made man*:

Me saqué la mugre, compadre. Sirvió indudablemente la educación y la formación profesional, pero fue la constancia y la persistencia y todo el esfuerzo de haber trabajado en lugares remotos y haber cultivado y desarrollado un buen trabajo (*Camillo*).

Incluso suelen hacer el contraste entre el esmero de su trayectoria profesional y el que observan en las generaciones más jóvenes: “Los ves más relajados, como que no les importa mucho. Pucha, en mi época conseguías un trabajo, una chamba, y te entornillabas ahí y chambeabas hasta que apaguen las luces” (*Alberto*). Como señalan Luci y Gessaghi (2016: 56), “su posición se explica como resultado del mérito que implica atravesar con éxito las reglas que impone la carrera gerencial”.

5 Observatorio Ponte en Carrera: <https://www.ponteencarrera.pe/como-va-el-empleo#cuanto-ganan>.

EL CIERRE SOCIAL Y LA CONSOLIDACIÓN COMO GRUPO

Si bien los méritos académicos que aparecen en los distintos momentos de esta trayectoria son resaltados como mecanismos de legitimación, queda claro que ello es solo parte de la historia. Junto a ello, debe considerarse que los espacios por donde transitan los sectores altos del Perú son bastante exclusivos y responden, en buena medida, a mecanismos concretos de selección que constituyen estrategias de “cierre social”. Este hace referencia a los mecanismos que emplean los grupos privilegiados para restringir el acceso a recursos importantes, económicos y/o sociales, a un núcleo “selecto” (Weber, 2002; Parkin, 1974). Si bien dichos mecanismos no son exclusivos de las clases altas en el Perú (Huber y Lamas, 2017), resultan cruciales en su constitución como un sector relativamente cerrado, homogéneo y cohesionado.

Los colegios analizados cuentan con mecanismos internos de admisión a los que son sometidos los estudiantes y, sobre todo, sus familias. Más allá del rigor académico, el reclutamiento en estas instituciones toma en cuenta el capital económico, cultural y social de las familias. Los padres deben movilizar recursos económicos y culturales de manera activa para que sus hijos accedan a estos circuitos, al mismo tiempo que su intervención debe ser invisibilizada para sostener la ficción meritocrática (Van Zanten, 2015a).

El factor económico constituye el primer requisito. El costo de postulación a estos colegios es de aproximadamente 200 dólares, no es reembolsable y no garantiza la admisión al colegio. De ser admitidos, deben pagar una cuota de ingreso que supera los 15.000 dólares en los colegios internacionales, mientras que en los tradicionales es de 1.200 dólares para el Tradicional1 y 2.500 dólares para el Tradicional2. Las mensualidades, por su parte, superan los 1.000 dólares para los colegios internacionales y 600 dólares para los tradicionales.

Sin embargo, el factor económico no es el único determinante del ingreso, en tanto factores relacionados con el capital social resultan especialmente importantes. El haber tenido un familiar en el colegio —sean los padres o algún hermano— es uno de los criterios más importantes para acceder a una

vacante. A ello se suman las entrevistas personales con los padres y madres, lo cual, desde la perspectiva del colegio, “permitirá saber si la familia comparte y apoya realmente nuestra filosofía y se identifica con los valores y misión del colegio”⁶. En el caso de los colegios católicos también se solicita la constancia del bautismo de los postulantes y la constancia original del matrimonio de los padres.

Las entrevistas personales como requisito obligatorio recubren mecanismos más bien informales de selección, donde el capital cultural y simbólico de los entrevistados entra a tallar en el momento de la elección. Uno de los colegios tradicionales, por ejemplo, señala como requisito que “ambos padres de familia deben presentarse a la entrevista, de lo contrario perderán el cupo”, lo cual en la práctica excluye a las familias monoparentales, quienes son consideradas como “casos especiales” que deben ser comunicados previamente.

Llama la atención que pese a estos requisitos, prohibitivos para la enorme mayoría de la población, esta resulta una etapa bastante natural para los entrevistados. Salvo un caso en el que se mencionó la búsqueda explícita de contactos por parte de los padres para validar su aplicación, la gran mayoría ya contaba con redes de contactos y las disposiciones culturales necesarias para el ingreso. Como se ha sido analizado para otros contextos, la familia produce aquello que es esperado por la institución de élite, mientras que esta última consagra a los “herederos”, esto es, únicamente a aquellos que ya previamente reúnen todas las disposiciones apropiadas (Stevens, 2008; Van Zanten, 2009; Bourdieu, 2015).

Cabe destacar que la ruta de ingreso al circuito educativo de la élite no inicia en la primaria. Existen nidos dirigidos a la élite que forman parte de este trayecto y facilitan el ingreso a estos colegios. No pasar por esta etapa podría significar una desventaja posterior en el ingreso y permanencia del estudiante.

Estos mecanismos de selección aseguran una cierta homogeneidad en el grupo de estudiantes y familias que son admitidos. Según los entrevistados, el grupo de amigos que se forma en el colegio

6 Extraído de la página web de unos de los colegios estudiados.

se convierte en el núcleo social que los acompaña por el resto de sus vidas. La solidez de este grupo radica en el conjunto de actividades y espacios que se comparten más allá de la escuela como clubes, casas de playa, zonas de residencia y fiestas. Se trata de una suerte de “institución total”, puesto que abarca casi todo aspecto de las vidas de sus miembros (Stevens, 2008; Bourdieu, 2015).

De esta forma, los espacios de interacción resultan también espacios de consolidación del grupo. Mientras que para la mayoría de jóvenes de otros entornos el acceso a fiestas o discotecas “exclusivas” se encuentra restringido, son espacios donde las élites ingresan con facilidad. Una de nuestras entrevistadas recuerda cómo, a pesar de no contar con un carné de ingreso, era capaz de movilizar sus recursos para ingresar a una discoteca de moda en un balneario al sur de Lima: “Era esa niña lacrosa que llamaba al dueño y *Hola, soy la hija de Fidel, ¿me metes? Estoy afuera*, y tenía que mandar a alguien a que me recoja y me meta a mí y a mis amigas” (Rosa). No sorprende, por tanto, que sus lugares de diversión nocturna sean espacios donde suelen encontrarse con gente que proviene del mismo entorno.

Alrededor del colegio se reúnen personas que cuenta con un nivel de ingreso, estilo de vida y estatus social similar entre sí y muy distinto al resto del país, lo que facilita su cohesión.

Sí, era sencillo integrarte [en el colegio] porque de 140 hombres de un poder adquisitivo medio, que muchos frecuentan los mismos clubes, las mismas playas, tienen afinidad en los deportes, o cartas, o juegos de computadores, o mil cosas, es muy fácil encontrar algo en común para poder integrarte (Pedro).

Como señala Weber (2002), los integrantes de una relación cerrada se consideran como iguales o compañeros. Ello incluye a estudiantes de otros colegios pares que se ubican en la cúspide socio-económica, los cuales son sus únicas referencias de contraste y con quienes entablan también las primeras relaciones de pareja.

El Tradicional1, digamos, te posiciona en el mero medio de la sociedad. Porque las promociones son tan grandes y están tan vinculadas, por ejemplo, al Tradicional2 porque todas nuestras hermanas es-

tán en el Tradicional2. Entonces, conoces a alguien de tu promoción, pero no solo conoces a él, sino conoces a las del Tradicional2 y conoces a sus amigas y, por tanto, conoces a su promoción de ciento veinte chicas (Ramón).

De este modo, se reúne a los estudiantes en un espacio donde sus interacciones se dan con personas socialmente parecidas y “se restringe el área social de frecuentaciones posibles y contribuye a limitar las posibilidades de un mal casamiento” (Bourdieu, 2015: 110). Los padres, en ese sentido, tienen la certeza de que los compañeros de sus hijos han sido cuidadosamente seleccionados, con lo que se asegura un entorno social óptimo para la reproducción (Stevens, 2008). Como hemos planteado, la importancia del colegio radicaría en la consolidación de un grupo social cerrado, sólido y cohesionado, el cual resulta una herramienta fundamental para el éxito profesional posterior. Ello, además, contribuye a explicar los discursos del mérito y sentido de *entitlement* vistos en la sección anterior, en tanto la gran homogeneidad en estas instituciones hace que los patrones de referencia de los estudiantes sean muy limitados pues se comparan únicamente con sus pares antes que con el resto de la sociedad (Van Zanten, 2015b).

De esta forma, durante el colegio se delimita la pertenencia y acceso a espacios de élite, a través de un proceso de cierre social que se reproduce posteriormente en la universidad. Como hemos señalado, si es que no deciden realizar su pregrado en el extranjero, los egresados de estos colegios realizan sus estudios básicamente en tres universidades limeñas. Estas universidades, de costos también elevados —que pueden alcanzar los 1.350 dólares mensuales—, cuentan con modalidades de ingreso especiales que, si bien no son exclusivas de este grupo de colegios de élite, facilitan el ingreso de sus estudiantes. Por ejemplo, al ser colegios seleccionados pueden exonerarse de dar el examen de admisión regular y, en cambio, pasar por pruebas que miden otro tipo de competencias, tales como la redacción de un ensayo o una entrevista personal.

De otro lado, los entrevistados que han tenido que pasar por el proceso de admisión regular han contado con soportes familiares, tanto emocionales como económicos. Es decir, cuentan con la posibili-

dad de ir a un centro preuniversitario, de dar varias veces el examen de admisión y de pagar la cuota que supone este proceso. Uno de los entrevistados señaló que había estado cuatro veces en la academia preuniversitaria y que, además, contó con un profesor particular.

Ya como estudiantes en estas universidades, los entrevistados mantienen el mismo grupo de amigos del colegio. Dado que la mayoría de compañeros del colegio ingresa a las mismas universidades, este entramado reducido y homogéneo de relaciones ya adquiridas terminaba reproduciéndose en el espacio universitario. Si bien señalan que su experiencia universitaria estuvo caracterizada por el encuentro con personas de otros estratos sociales (sectores medios o medios-altos), esto no supuso un cambio en su grupo más próximo de amistades.

La consolidación como grupo y la separación de otros espacios se reproduce en el espacio universitario y, posteriormente, en el entorno laboral. La mayoría de nuestros informantes provienen de familias con negocios propios o padres que ocupaban posiciones elevadas en grandes empresas. De entrada, ello se traduce en ventajas en el ingreso a empresas en dos sentidos. En primer lugar, el solo hecho de ser hijo de alguien con cierto renombre en el campo económico constituye una marca de reputación asociada a la trayectoria del padre. A ello se agregan formas menos sutiles de validación, como las “recomendaciones” que sus mismos progenitores les otorgan.

Creo que también la recomendación de mi padre, que ya era una persona conocida por la gerencia de la Minera Quiulacocha, y eso tiene que haber influido para que me den la oportunidad. No quiero decir que entré por vara, pero tengo que reconocer que no solo fueron mis atributos personales (*Camilo*).

Sin embargo, y como venimos señalando, los vínculos que otorga el origen social no se agotan en la familia. Por el contrario, aquellos desarrollados durante la etapa escolar resultan muy potentes tanto a la hora de buscar un empleo, como de hacer negocios con otras empresas. Dada la sobrerrepresentación de los egresados de este puñado de colegios en posiciones de poder, es muy común que,

en distintos momentos de su carrera profesional, se topen con representantes de las empresas con las que tienen intereses. No resulta extraño, entonces, que los padres de familia de estos colegios consideren el *networking* como un criterio clave para su elección.

Tú eres hijo de Ernesto Rafael, eres del colegio Tradicional1, yo soy promoción uno del colegio Tradicional1, mis hijos son Tradicional1, mi familia son Tradicional1, tienes compañeros que son amigos míos. El doctor Castro, que es compañero del colegio, trabajaba ya con él como abogado (*Ernesto*).

En ese sentido, el colegio es un marcador de distinción que perdura durante las etapas posteriores. Constituye una credencial que funciona “más como garantía de honorabilidad y de buena educación que como certificaciones puramente técnicas” (Bourdieu, 2015: 430). Como señala Bourdieu, la consagración de estos grupos se produce cuando dichos mecanismos de selección, restringidos y exclusivos, son conocidos y reconocidos como acciones legítimas. Es decir, se instituye un proceso de “ruptura social y segregación” a través del cual se consagra a un grupo separado de elegidos “cuidadosamente seleccionados” (2015: 115). Las estrategias de cierre social permiten que los sectores privilegiados cuenten con una red de instituciones que garanticen la socialización entre pares (Ges-saghi y Mendes, 2015).

LA CONSOLIDACIÓN DEL *HABITUS* DE CLASE

Hasta aquí nos hemos referido especialmente a los mecanismos objetivos de selección y segregación; nos queda profundizar en los componentes subjetivos, las maneras en que las experiencias compartidas de clase se traducen en modos de ser y hacer que son específicos de un grupo social. Se trata de adentrarnos en la producción y los contornos de un *habitus de clase* (Bourdieu, 2008)⁷: la

7 Entendemos por *habitus* de clase aquellos esquemas mentales y comportamentales interiorizados que tienden a manifestar los miembros de una misma clase. Son el producto de condiciones sociales similares entre los grupos y no agotan la diversidad de disposiciones que

interiorización de esquemas cognitivos y comportamentales que son inculcados desde muy temprano y reproducidos a lo largo de la trayectoria educativa y laboral. Estos modos de producción de sentido incluyen también fronteras simbólicas que trazan subjetivamente las diferencias entre los unos y los otros (Pereira, 2016).

Un elemento crucial en la vida de nuestros entrevistados es la importancia que le otorgan a los vínculos familiares, que incluyen tanto a la familia nuclear como a la extensa, para su desarrollo profesional. Como sostiene Ghessaghi (2012), los vínculos de parentesco poseen un valor fundamental para las clases altas debido a que son un canal privilegiado para la transmisión de legitimidad y recursos materiales y simbólicos. Así, la familia resulta clave en la formación de disposiciones cognitivas y comportamentales alrededor de la vida privada y pública. Mientras que la familia nuclear es la que —junto con la escuela— se encarga especialmente del espacio privado y la “cultivación concertada” (Lareau, 2002), la extendida permite una aproximación a la vida pública y sus reglas implícitas facilitada por las posiciones de poder que gozan los miembros de la parentela (Van Zanten, 2015a; Hartman, 2000).

Para el caso de las familias nucleares, un elemento resaltante de sus disposiciones morales es su tradicionalismo en las relaciones de género, algo que Kogan (2009) encontró como característico de estos sectores en la década del noventa. La mayoría de nuestros entrevistados —desde los más jóvenes hasta los mayores— provienen de hogares con padres casados hace mucho tiempo, algo que en sus testimonios destaca como un logro ejemplar. Especialmente en los casos de las familias de los colegios tradicionales, el matrimonio simboliza no tanto una unión entre dos personas, sino más bien una garantía para el desarrollo moral de los hijos. Esta unión también muestra una marcada diferenciación de roles de género entre el proveedor (papá) y la administradora del hogar (mamá). Produce, además, lecciones morales para los hijos, en tanto hombres y mujeres desarrollan disposiciones diferenciadas sobre el trabajo, el esfuerzo y el logro personal.

generan los individuos durante sus trayectorias (Bourdieu, 2008; Corcuff, 2005).

En general, los entrevistados articulan sus historias personales en torno de sus ambiciones futuras, en las cuales sus padres aparecen como figuras ejemplares. Las madres, por otro lado, casi no aparecen en los testimonios y, cuando lo hacen, suelen hacerlo como actores relevantes solo para el mantenimiento o reproducción de sus familias.

Mi papá sí me representa un montón, soy consciente que soy un afortunado, he tenido la oportunidad de estar en el Internaci^on^ol que no es nada barato [...]. Soy consciente que mi papá a partir del tercer ciclo él se pagaba su universidad, [...] veo a mi papá y veo bastante dedicación, trabajo, sé que ha salido de bien abajo, cuando yo no tanto, eso sí es algo que valoro un montón. En el caso de mi mamá, mi mamá siempre ha sido más como hijita de la casa, como que, de hecho, soy consciente que ha sabido mantener una relación con mi papá, se llevan muy bien (*Guillermo*).

Casi todos los padres se dedican al ámbito empresarial, especialmente como gerentes o directores de grandes empresas. La vida profesional de los padres se divide entre quienes siguen una rama laboral similar a la de su generación precedente y a quienes se les reconoce haber logrado muchos mayores ingresos de los que tenían sus padres. Como fuere, no sorprende que el origen privilegiado actual de la familia sea percibido como obra exclusiva de los hombres. Se valora la responsabilidad, esfuerzo y éxito profesional/empresarial del padre, lo que reconocen que les proveyó de holgura económica, mientras que se señala que las madres estaban más dedicadas al hogar y carecían de ambiciones para el desarrollo de emprendimientos y negocios.

En cuanto a la familia extendida, su importancia recae en el acceso que brinda, desde muy temprana edad, a universos de prestigio. Los entrevistados señalan que al menos una vez a la semana se reúnen con primos, tíos y abuelos. Es frecuente que se compartan lugares recreativos, como pasar el verano en ciertos balnearios, acudir a los mismos clubes e incluso realizar viajes al interior del país, calificados como paseos o *road trips* familiares. La interacción con familiares que ocupan posiciones de poder en campos profesionales, académicos y artísticos produce un efecto de *familiaridad* con estos universos en dos sentidos. En primer lugar,

provee una aproximación privilegiada con respecto a la práctica y experiencias que conllevan estas profesiones, algo que resulta absolutamente ajeno a los sectores populares y solo relativamente próximo a los sectores medios. Este conocimiento de primera mano resulta crucial en la elección de una carrera, pues permite “adoptar estrategias racionales sin tener que pensarlas en cuanto tales bajo la forma de un plan explícito de vida o una reconversión calculada o cínica” (Bourdieu, 2011: 92).

A su vez, el contacto con la familia extendida brinda un conocimiento sobre las formas de presentarse y comportarse, maneras de vestir y de moverse, pero también posibilita la adquisición de competencias lingüísticas legítimas, así como aquellas inflexiones en el habla características de las clases dominantes (Bourdieu, 2012). Les permite reconocer aquello que vale la pena conocer y las formas de producción de temas apropiados de conversación según demanden los contextos. Estos aprendizajes configuran una serie de conocimientos y competencias prerreflexivas —es decir, solo parcialmente conscientes—, que les permitirán fluir como peces en el agua cuando se topen con pares de clase en el futuro profesional (Hartmann, 2000).

Por su parte, los colegios toman el relevo de las familias en el refuerzo de la formación moral de las nuevas generaciones, pero también en el fomento de un espíritu de grupo y en el ejercicio de disposiciones como la seguridad de sí y la competitividad. Estas instituciones realizan un arduo trabajo de formación de espíritu de cuerpo entre sus alumnos, una identificación con la institución que articula valores y principios rectores, así como modelos de egresados que tienen su manifestación en “personajes notables” ampliamente reconocidos por sus estudiantes. Mientras que en los colegios tradicionales la mayoría valora “una sólida formación en valores, especialmente en el tema religioso” (*Pedro*), en los internacionales se destacan aspectos de la “cultura británica” como la “puntualidad y la disciplina” (*Jorge*). En cualquier caso, los colegios imparten principios que los estudiantes consideran que los identifican, a la vez que los distinguen de otras instituciones.

Ello se vincula con los mecanismos de cierre social revisados, los cuales facilitan el acceso únicamente a individuos relativamente homogéneos.

Esta “experiencia encantada del paraíso social”, donde se reconoce en los demás a un semejante, contribuye a la formación de espíritu de cuerpo y a reforzar disposiciones y valores compartidos y, con ello, a la confianza en el propio valor (Bourdieu, 2015). Una vez más, los padres cumplen un rol clave en ello, ya que la elección escolar busca el posicionamiento y legitimación como miembros de un círculo de élite a partir de la tradición educativa (Gessaghi, 2016; Aguiar, 2012).

Un componente fundamental de la formación en estos colegios es el fomento de un espíritu competitivo, tanto dentro como fuera de la institución. En lo académico ello se verifica en la importancia de los rankings basados en los promedios de notas de los estudiantes, lo cual resulta crucial para acceder a becas y programas que facilitan estos colegios, como el IB. Esto, además, se traslada al nivel interinstitucional con la práctica de deportes, lo cual se manifiesta en campeonatos en los que solo participan colegios que se reconocen como pares. Todas estas prácticas inculcan un sentido de la competencia que fomenta la seguridad en sí mismos, en la legitimidad de sus *competencias*, en ambos sentidos del término.

Particularmente, en el caso de la formación de los hombres, existen perfiles o modelos ideales para los estudiantes de sus planteles. En el Tradicional1 e Internacional1 los profesores suelen referirse a los estudiantes como los próximos gerentes y directores de las principales empresas del país. En el Tradicional1, nuestros entrevistados manifiestan que esta imagen no se aleja de la realidad e incluso señalan que conforme van insertándose en el mercado de trabajo, estas aspiraciones se conjugan con la importancia del poder económico y el prestigio:

Creo que no es gratuito que todos los de mi colegio salgamos —y quizá me incluyo— enfocados en la importancia del dinero. Y sí, realmente creo que hay un sinónimo entre el éxito y el dinero, y la aceptación social. Creo que eso pasa mucho en mi colegio. Lo veo en el 99 % de mis compañeros de promoción (*Aníbal*).

En cuanto a las mujeres, las diferencias entre el colegio Tradicional2 y los internacionales son

marcadas. El primero es muy conservador y ceñido al ideal de estudiante moralmente ejemplar, donde prevalece la decencia y el recato. En los otros casos, aunque se señalaron algunas referencias al ideal de ser “mujeres líderes”, en general no parece existir un modelo alternativo claro. Incluso, en el Internacional¹ que hasta hace poco solo admitía hombres, la incorporación de mujeres ha significado únicamente su adscripción a los principios y valores previos.

Todas las disposiciones cognitivas y comportamentales adquiridas durante la escuela encuentran en la universidad un espacio ambiguo para su desarrollo. Esta etapa relativiza los fundamentos de dichas disposiciones al ser puestas en funcionamiento junto con las de personas con formas de ser y hacer diversas y ajenas a sus círculos. Las universidades congregan a personas con quienes sus disposiciones y conocimientos que incluso pueden generar dificultades para el establecimiento de relaciones, lo cual pone de manifiesto la frontera simbólica que los separa a las élites del resto (Pereira, 2016). Sobre este punto, uno de nuestros entrevistados sostiene: “O sea, había vivido en una burbuja todo ese tiempo y en ese momento, pues sentía que no [...] no iba ahí. O sea, que yo no pertenecía” (Ramón).

Estas diferencias también se manifiestan en juicios estéticos contrapuestos, como cuando uno de nuestros entrevistados muestra la foto de “la chica más bonita de su colegio” a un compañero de la universidad ajeno a su círculo social y obtiene como respuesta: “Ah, pero esa es pituca pues”⁸. Aparece, entonces, el riesgo del estigma social a partir de la distancia (percibida y real) con individuos fuera del tejido formado en el colegio. A diferencia de otros contextos donde el *pedigree* académico-social proviene de la universidad, por ejemplo las grandes *écoles* en el caso francés (Draelants y Darchy-Koechlin, 2011), en el caso peruano el colegio de procedencia es el signo distintivo que los estudiantes regulan debido a las distancias que generan en las interacciones con los demás.

Al culminar esta etapa, los recursos materiales y simbólicos, así como las disposiciones hacia

la competencia y el sentido del mérito, así como el prestigio acumulados durante la infancia y etapa escolar encuentran en el sector privado empresarial un contexto especialmente propicio para su actualización. Se trata de una especie de reencuentro con el origen social en tanto todos los recursos y capacidades se traducen en oportunidades significativas para el logro de una carrera exitosa que permite codearse con los familiares, amigos y conocidos de siempre. De hecho, los entrevistados de mayor trayectoria laboral recuerdan que en su desarrollo profesional se fueron encontrando con varios compañeros del colegio o amigos de la familia (del padre en particular), de modo que cuestiones de familiaridad, empatía y confianza con los pares se manifestaban ahora en un entorno profesional.

Por otro lado, la profesionalización de los gerentes en las empresas privadas en las últimas décadas los ha llevado a transitar por estudios como los MBA y/o “programas de alta dirección” que brindan universidades en el exterior o nacionales de gran prestigio. Estos estudios suelen ser financiados por las empresas donde laboran y son muy valorados por dos motivos. En primer lugar, sus mallas curriculares les permiten adquirir una mirada integral de dirección de las empresas e industrias, lo cual combina conocimientos concretos (p. ej., financieros) con otras competencias, tales como el liderazgo. En segundo lugar, al ser programas que congregan a un número reducido de personas de puestos gerenciales y directivos de las principales empresas nacionales (o internacionales), posibilitan la adquisición de lo que algunos han denominado una “gramática *managerial*” (Luci, 2012). Esto es, un conjunto de valores empresariales compartidos, así como una gran red de contactos que consolidan en la práctica y simbólicamente el ser parte de una comunidad empresarial de élite.

CONCLUSIONES

De manera similar a lo que muestra la literatura producida sobre otras realidades, las élites económicas en el Perú comparten un circuito educativo en instituciones prestigiosas, lo cual constituye un elemento clave para su consolidación como clases dominantes. Formar parte de la élite supone la acu-

8 Pituco o pituca es como se le dice, en modo de jerga, a las personas de clase alta en Lima.

mulación de credenciales educativas exclusivas y que brindan competencias gerenciales de alto nivel. Ello implica transitar por las universidades privadas y escuelas de negocio de mayor prestigio a nivel local e internacional, lo que representa un signo de distinción frente a la masificación de la educación superior y resulta clave para darle legitimidad a su reproducción como clase.

No obstante, la etapa escolar resulta el espacio y momento fundamental como articulador de la élite económica. La trayectoria educativa y laboral de fases posteriores adquiere significancia como posibilidad de acceso a la élite, casi exclusivamente para aquellos que ya fueron consagrados desde muy temprano en la etapa escolar. No sorprende, por tanto, que la universidad y la inserción laboral aparezcan, en contraste con lo que ocurre en otros contextos, como momentos de menor significancia, tanto en el ámbito académico como en el social. A diferencia del clásico caso de las grandes *écoles* francesas, el signo distintivo de élite ya ha sido adquirido por los “herederos” durante la etapa escolar y, más bien, la universidad es un momento en el que se encuentran con un mundo menos cerrado y más heterogéneo que el experimentado previamente. Sin ser una etapa especialmente desafiante, constituye un requisito de validación para legitimar su reproducción como élite.

A partir de lo anterior, las narrativas de individuos de élite evidencian una notable tensión entre los méritos propios y las ventajas y privilegios asociados a su origen social. Tal como lo señala Gessaghi (2012, 2016) para el caso argentino, existe una fuerte retórica del “hacerse a sí mismo”, de las distinciones y méritos académicos adquiridos y del esfuerzo desplegado a lo largo de su vida educativa y laboral. Ello, sin embargo, se encuentra imbricado con la movilización de soportes y redes sociales provenientes del entorno familiar y escolar, así como disposiciones culturales asociadas a su origen social.

Por otro lado, un elemento fundamental en la formación y consolidación de los miembros de la élite es la exclusividad de los circuitos por los que circulan. Se trata de mecanismos de cierre social en donde los colegios juegan un rol preponderante en tanto reclutan solo a aquellos con las familias de mayor capital económico, social y cultural del

país. El colegio constituye el espacio esencial para la consolidación de un grupo social cerrado, homogéneo, cohesionado entre sí y significativamente distante del resto de la población.

Estas formas de exclusión se traducen en esquemas cognitivos y comportamentales específicos que consolidan un *habitus* de clase. Si bien las primeras marcas de esta “segunda naturaleza social” se originan durante la socialización en la familia nuclear y extendida, los colegios de élite juegan un rol fundamental en el apoyo y consolidación de modos de percibir y clasificar la realidad basadas en diferencias entre clases.

Como se ha demostrado, nos encontramos ante un escenario de acumulación de ventajas que combina el origen social privilegiado con credenciales educativas prestigiosas. Sin embargo, aún quedan aspectos que pueden animar investigaciones futuras. Profundizar en la dimensión de género, por ejemplo, podría evidenciar brechas en las trayectorias de encumbramiento, así como diferencias en las dinámicas de socialización y cohesión social. Asimismo, dado que existen grupos que han experimentado un proceso de notable acumulación económica, sus trayectorias podrían complejizar el análisis sobre las lógicas de incorporación y exclusión a las élites. Finalmente, en tanto las élites no se circunscriben al ámbito económico-empresarial, sería provechoso conocer los modos de reproducción en otros sectores, como pueden ser los espacios académicos o artísticos.

AGRADECIMIENTOS Y FINANCIACIÓN

Agradecemos los valiosos comentarios de Mariana Eguren y Ludwig Huber a versiones anteriores del texto. Esta investigación ha sido financiada y forma parte del Programa Institucional del Instituto de Estudios Peruanos.

BIBLIOGRAFÍA

Aguiar, A. (2012). Cuando la elección es libre: el caso de las élites y clases medias brasileñas. En S. Ziegler, V. Ghessaghi (comps.). *Formación de las élites. Investigaciones y debates en Ar-*

- gentina, Brasil y Francia. Buenos Aires: Manantial, FLACSO.
- Aguiar, A., Nogueira, M. A. (2012). Internationalisation Strategies of Brazilian Private Schools. *International Studies in Sociology of Education*, 22, 353-368.
- Almeida, A. M. (2015). The Changing Strategies of Social Closure in Elite Education in Brasil. En A. Van Zanten, S. Ball, B. Darchy-Koechlin (eds.), *Elites, Privilege and Excellence. The National and Global Redefinition of Educational Advantage* (pp. 71-81). London: Routledge.
- Bauer, M., Bertin-Mouro, B. (1999). National models for making and legitimating elites: A comparative analysis of the 200 top executives in France, Germany and Great Britain. *European Societies*, 1(1), 9-31.
- Bourdieu, P. (2007). *El sentido práctico*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Bourdieu, P. (2008). *Cuestiones de sociología*. Madrid: Akal.
- Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Bourdieu, P. (2015). *La nobleza del Estado. Educación de élite y espíritu de cuerpo*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Bourdieu, P., Passeron, J. C. (2003). *Los herederos. Los estudiantes y la cultura*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Brunner, J. (2012). La lucha por la educación de las élites: campo y canales formativos. *Revista UDP*, 9, 119-143.
- Corcuff, P. (2005). Lo colectivo en el desafío de lo singular: partiendo del *habitus*. En B. Lahire (dir.), *El trabajo sociológico de Pierre Bourdieu. Deudas y críticas*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Dogan, M. (2003). Is there a ruling class in France? *Comparative Sociology*, 2(1), 17-89.
- Draelant, H., Darchy-Koechlin, B. (2011). Flaunting one's academic pedigree? Self-presentation of students from elite French schools. *British Journal of Sociology of Education*, 32(1), 17-34.
- Durand, F. (2008). Las nuevas élites del poder: sueños económicos y pesadillas políticas. En L. Pasara (ed.), *Perú en el siglo XXI*. Lima: PUCP.
- Durand, F. (2016). *Cuando el poder extractivo captura al Estado: lobbies, puertas giratorias y paquetazo ambiental en el Perú*. Lima: OXFAM.
- Ellersgaard, C., Larsen, A., Munk, M. (2012). A Very Economic Elite: The Case of the Danish Top CEOs. *Sociology*, 57(6), 1051-1071.
- Flemmen, M. (2012). The Structure of the Upper Class: A Social Space Approach. *Sociology*, 46(6), 1039-1058.
- Gessaghi, V. (2012). El trabajo de formación de "la clase alta" argentina. Un abordaje desde la antropología social. *Intersecciones en Antropología*, 13, 393-408.
- Gessaghi, V. (2016). *La educación de la clase alta Argentina. Entre la herencia y el mérito*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Gessaghi, V., Méndez, A. (2015). Elite Schools in Buenos Aires: The Role of Tradition and School Social Networks in the Production and Reproduction of Privilege. En A. Van Zanten, S. Ball (eds.), *World Yearbook of Education 2015: Elites, Privilege and Excellence: The National and Global Redefinition of Educational Advantage*. New York: Routledge.
- Goldthorpe, J. H. (2016). Social class mobility in modern Britain: changing structure, constant process. *Journal of the British Academy*, 4, 89-111.
- Hartmann, M. (2000). Class specific habitus and the reproduction of social elite. *The Sociological Review*, 48(2), 262-282.
- Hartmann, M. (2010). Elites and Power Structure. En S. Immerfahl, G. Therborn (eds.), *Handbook of European Societies: Social Transformations in the 21st Century*. New York, London: Springer.
- Howard, A. (2007). *Learning Privilege. Lessons of Power and Identity in Affluent Schooling*. London: Routledge.
- Huber, L., Lamas, L. (2017). *Deconstruyendo el rombo. Consideraciones sobre la nueva clase media en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Korsnes, O., Heilbron, J., Hjelbrekke, J., Bühlmann, F., Savage, M. (2017). Introduction. En O. Korsnes, J. Heilbron, J. Hjelbrekke, F. Bühlmann, M. Savage (eds.), *New Directions in Elite Studies* (pp. 1-24). New York: Routledge.
- Lareau, A. (2002). Invisible Inequality: Social Class and Childrearing in Black Families and White Families. *American Sociological Review*, 67(5), 747-776.

- Luci, F. (2009). Aprender a liderar: los MBA y el reclutamiento de las Escuelas de Negocios en Buenos Aires. Notas etnográficas sobre el mundo del *management*. *Revista de Antropología Social*, 18, 317-337.
- Luci, F. (2012). El *management* como gramática: la producción de los dirigentes de empresas. *Revista de Ciencias Sociales*, 135-136, n.º especial, 171-184.
- Luci, F., Gessaghi, V. (2016). Familias tradicionales y élites empresariales en Argentina: individuación y solidaridad en la construcción y sostén de las posiciones de privilegio. *Política*, 54(1), 53-84.
- Mankiw, G. N. (2013). Defending the One Percent. *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 21-34.
- Malpica, C. (1989). *El poder económico en el Perú. Tomo I: Los bancos nacionales y sus familias*. Lima: Mosca Azul Editores.
- Maxwell, C., Aggleton, P. The bubble of privilege. Young, privately educated women talk about social class. *British Journal of Sociology of Education*, 31(1), 3-15.
- Pareto, V. (1968). *The Rise and Fall of Elites: An Application of Theoretical Sociology*. Totowa, NJ: Bedminster Press.
- Parkin, F. (1974). Strategies of Social Closure in Class Formation. En F. Parkin (ed.), *The Social Analysis of Class Structure*. London: Tavistock.
- Pereira, O. (2016). *San Felipe. Grupos de clase media se encuentran*. Lima: IEP.
- Rockwell, E. (1986). Cómo observar la reproducción social. *Revista Universidad Pedagógica Nacional*, 17, 1-17.
- Rodríguez, I. (2012). Capital cultural y estrategias educativas en la élite argentina. En S. Ziegler, V. Ghessaghi (comps.), *Formación de las élites. Investigaciones y debates en Argentina, Brasil y Francia*. Buenos Aires: Manantial, FLACSO.
- Scott, J. (2008). Modes of power and the re-conceptualization of elites. *The Sociological Review*, 56(s1), 25-43.
- Solís, P., Boado, M. (coords.) (2016). *Y sin embargo se mueve... Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. Ciudad de México: El Colegio de México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias, A. C.
- Stevens, M. (2008). *Creating a Class. College Admissions and the Education of Elites*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Tiramonti, G. (2004). *La trama de la desigualdad educativa*. Buenos Aires: Manantial.
- Tiramonti, G., Ziegler, S. (2008). *La educación de las élites. Aspiraciones, estrategias y oportunidades*. Buenos Aires: Paidós.
- Useem, M., Karabel, J. (1986). Pathways to Top Corporate Management. *American Sociological Review*, 51(2), 184-200.
- Van Zanten, A. (2005). New Modes of Reproducing Social Inequality in Education: the changing role of parents, teachers, schools and educational policies. *European Educational Research Journal*, 4(3), 155-169.
- Van Zanten, A. (2009). The Sociology of Elite Education. En M. Apple, S. Ball, L. A. Gandin (eds.), *The Routledge International Handbook of the Sociology of Education* (pp. 329-339). London: Routledge.
- Van Zanten, A. (2015a). A Family Affair: Reproducing Elite Positions and Preserving the Ideals of Meritocratic Competition and Youth Autonomy. En A. Van Zanten, S. Ball, B. Darchy-Koechlin (eds.), *Elites, Privilege and Excellence. The National and Global Redefinition of Educational Advantage* (pp. 29-42). London: Routledge.
- Van Zanten, A. (2015b). Educating Elites: The Changing Dynamics and Meanings of Privilege and Power. En A. Van Zanten, S. Ball, B. Darchy-Koechlin (eds.), *Elites, Privilege and Excellence. The National and Global Redefinition of Educational Advantage* (pp. 3-12). London: Routledge.
- Van Zanten, A., Ball, S., Darchy-Koechlin, B. (2015). *Elites, Privilege and Excellence. The National and Global Redefinition of Educational Advantage*, London: Routledge.
- Wacquant, L. (1993). From ruling class to field of power: Interview with Pierre Bourdieu on La noblesse d'État. *Theory, Culture & Society*, 10, 19-44.
- Wakeling, P., Savage, M. (2015). Entry to elite positions and the stratification of higher education in Britain. *The Sociological Review*, 63, 2, 290-320.
- Weber, M. (2002). *Economía y Sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Willis, P. (1977). *Learning to Labor. How Working Class Kids Get Working Class Jobs*. New York: Columbia University Press.

ANEXO 1

Tabla 1. Relación de entrevistados mencionados en el texto.

Seudónimo	Colegio	Grupo etario
Miguel	Internacional1	Encumbrado
Ernesto	Tradicional1	Encumbrado
Rosa	Internacional1	Estudiante
Silvia	Internacional2	En Ascenso
Pedro	Tradicional1	Estudiante
Camilo	Tradicional1	Encumbrado
Alberto	Otros	Encumbrado
Ramón	Tradicional1	Encumbrado
Guillermo	Internacional1	Estudiante
Jorge	Internacional1	Encumbrado
Aníbal	Tradicional1	En Ascenso
Joan	Tradicional2	En Ascenso

NOTAS BIOGRÁFICAS

Mauricio Rentería es Investigador del Instituto de Estudios Peruanos. Sociólogo por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM) y candidato a magister por la London School of Economics and Political Science (LSE). Sus intereses en el campo de la investigación se encuentran dentro de las áreas de los estudios sobre desigualdad y estratificación social.

Alvaro Grompone Velásquez es Investigador del Instituto de Estudios Peruanos. Bachiller en Ciencias Sociales con mención en economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú y Magíster en historia por la misma universidad. Sus áreas de investigación incluyen la formación del Estado y su relación con el campesinado en el siglo XIX, élites tecnocráticas y corrientes ideológicas en el Perú.

Luciana Reátegui Amat y León es Investigadora del Instituto de Estudios peruanos. Socióloga por la Pontificia Universidad Católica del Perú y estudiante de doctorado por FLACSO-Buenos Aires. Su principal área de investigación es la educación con énfasis en educación rural, trayectorias educativas y desigualdad.

Artículos / Articles

Las élites corporativas de México (2000-2015): dinámicas del capitalismo familiar / *Corporate elites in Mexico (2000-2015): the dynamics of family capitalism*

Julia Chardavoine

Institut de Recherche Interdisciplinaire en Sciences Sociales (IRISSO), Universidad Paris-Dauphine, Francia / France

julia.chardavoine@gmail.com

<http://orcid.org/0000-0002-3787-6503>

Recibido / Received: 01/03/2018

Aceptado / Accepted: 05/12/2019



RESUMEN

Basado en el estudio sociográfico de 575 miembros de consejos de administración y equipos directivos de las 15 empresas listadas en el índice de la Bolsa Mexicana de Valores entre 2000 y 2015, este artículo cuestiona la transformación de la élite corporativa mexicana. A pesar de los procesos de liberalización, internacionalización y financiarización de la economía mexicana iniciados en los años ochenta, las grandes corporaciones mexicanas siguen controladas por un conjunto de familias locales, tanto en términos de capital como de gestión. Los fenómenos observados en estudios sociológicos sobre la élite corporativa en países occidentales, tales como la ascensión de los managers en las posiciones de poder de las grandes corporaciones o el surgimiento de una élite corporativa transnacional, no ocurren en México, donde el capitalismo familiar ha logrado resistir.

Palabras clave: élite corporativo; capitalismo familiar; managerialización; internacionalización; México.

ABSTRACT

Based on a sociographic study of the 575 members of the boards and executive committees of 15 listed companies, ranked at the index of the Mexican Stock Exchange from 2000 to 2015, this article analyses the transformations of the Mexican corporate elite. Despite of the economic liberalization, globalization and financialization processes initiated in the early 1980 in Mexico, the largest corporations are still under the control of local shareholders families, in terms of capital and management. Global transformations, such as the rise of managers and the transnationalization of corporate elites, observed in Western countries, did not arise in Mexico, where family capitalism shows resilience.

Keywords: corporate elite; family capitalism; managerialism; globalization; Mexico.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Julia Chardavoine. julia.chardavoine@gmail.com.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Chardavoine, J. (2020). Las élites corporativas de México (2000-2015): dinámicas del capitalismo familiar. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 579-593.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.36>)

INTRODUCCIÓN

Este artículo analiza las características de las élites corporativas mexicanas para cuestionar los hallazgos obtenidos en investigaciones sociológicas previas como el auge de los managers (*managerialización*) y la emergencia de una élite transnacional. Por un lado, desde la publicación en 1932 de los trabajos de Berle y Means sobre la separación del control y de la propiedad en las grandes empresas de Estados Unidos, se han multiplicado los estudios sobre los dueños y managers. Muchos sociólogos afirman que, a nivel global, las competencias técnicas individuales se han vuelto más importantes que el capital económico para dirigir una empresa (Burnham, 1941; Mills, 1956; Domhoff, 1967; Chandler, 1990; Scott, 1997). Es por ello que cada vez más, los altos directivos se seleccionan entre managers con muchas credenciales y no entre los herederos de las familias de accionistas mayoritarios.

Por otro lado, varios estudios sobre las élites analizan el surgimiento de una élite mundial o de una clase capitalista transnacional reemplazando así a la élite formada en un contexto nacional (Beaverstock, Hubbard y Short, 2004; Kanter, 1995; Kentor y Jang, 2004; Robinson y Harris, 2000; Sklair, 2001; van Veen y Kratzer, 2011). Debido a la internacionalización de los negocios y de la producción, la desregulación de los mercados financieros y la multiplicación de los fondos de inversión internacionales, se han desarrollado redes transnacionales de altos-directivos y consejeros con trayectorias escolares y profesionales internacionales.

Cabe preguntarnos si observamos la ascensión de los managers y el surgimiento de una élite transnacional en el contexto mexicano, donde las grandes empresas siguen controladas por grupos familiares locales más que por inversionistas institucionales (Hoshino, 2010). Después de décadas de política económica proteccionista con una estrategia de sustitución de importaciones, México ha enfrentado desde los años ochenta una completa transición hacia la liberalización de su economía. En los últimos veinte años se han firmado doce tratados de libre-comercio, incluyendo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), haciendo de México el país con más acuerdos comer-

ciales del mundo, y llevando las grandes empresas mexicanas a abrir su capital a la inversión extranjera y a internacionalizar sus operaciones.

A partir de una base de datos sobre el perfil sociodemográfico y las trayectorias de 575 presidentes, directores generales y miembros de los consejos de administración de 15 empresas clasificadas en el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) entre 2000 y 2015, este artículo explora en qué medida las élites corporativas nacionales mexicanas han sido superadas por una élite internacional de tipo *managerial*. En primer lugar, revisamos cómo ha evolucionado la literatura sobre las élites empresariales y corporativas en México. En segundo lugar, exponemos la metodología y la tipología usada para analizar la base de datos. En tercer lugar, analizamos los resultados sobre los managers y los dueños que nos permiten afirmar que en México perdura un capitalismo familiar y, que frente a la ascensión global de los managers, los herederos se han apropiado del recurso distintivo de los managers, el capital escolar. En cuarto lugar, analizamos los hallazgos sobre la internacionalización y comprobamos que no existe en México una élite transnacional.

MARCO TEÓRICO

Del estudio de los “empresarios” al estudio de las “élites corporativas”

Antes de los setenta, el interés de la investigación académica en México relativo a los actores sociales estaba orientado hacia los grupos populares, obreros y campesinos fundamentalmente. Con un enfoque marxista y estructuralista, los investigadores consideraban que existía una unidad entre la burguesía y el Estado. Sin embargo cuando surgió en México por primera vez un enfrentamiento público entre el gobierno de Luis Echeverría y los empresarios, los últimos se volvieron un sujeto de estudio. Una amplia literatura académica sobre la relación de los empresarios con el Estado se desarrolló, o bien desde la perspectiva corporativista identificando a las asociaciones empresariales como los actores políticos privilegiados (Alcázar, 1970; Luna, 1992; Luna y Tirado, 1992), o bien des-

de la perspectiva de la teoría de las élites desarrollada en Estados Unidos (Mills, 1956; Domhoff, 1967; Dahl, 1971) observando las relaciones personales de los grandes empresarios con los gobiernos de turno (Camp, 1989).

A partir de los noventa, en un contexto de liberalización económica así como de democratización política que propiciaba una mayor participación de los empresarios en la política partidaria y reducía el papel de las asociaciones empresariales como interlocutores privilegiados, se abrió un nuevo abanico de posibilidades en el estudio de los empresarios mexicanos. Por un lado, la investigación de las relaciones entre los empresarios y el Estado evolucionó hacia el estudio de la participación de los empresarios en la política electoral (Tirado, 1987; Mizrahi, 1992) o de su influencia en políticas públicas específicas, como la negociación del TLCAN (Alba Vega, 1996; Puga, 2004). Por otro lado, se multiplicaron los trabajos más específicos con un enfoque biográfico (Ortiz, 1997; Fernández y Paxman, 2000), o regional (Cerruti, 2000; Alba Vega, 2003). Además, desde la perspectiva de la gobernanza, varios académicos propusieron una nueva mirada a las asociaciones empresariales como redes de colaboración (Tirado, 2004; Briz Garizurieta, 2002, 2006). Finalmente, mientras se empezaba a desarrollar en México la historia de las empresas, enfocada hacia el análisis de los cambios en la organización económica de las empresas (Cerutti y Marichal, 1997), el interés de varios sociólogos se desplazó de los “empresarios” hacia las “élites corporativas” definidas por sus posiciones de poder dentro de las grandes empresas. La observación de los consejos de administración y equipos directivos como espacios donde se articulan diversos intereses económicos, regionales y políticos, y donde se reflejan los cambios ocurridos en el entorno económico e institucional tomó mayor relevancia.

El estudio sociológico de las élites corporativas

Podemos distinguir dos enfoques principales en la literatura académica sobre las élites corporativas. Por un lado, los estudios sobre redes corporativas y *interlocking directorates* observan los

patrones de entrelazamiento entre los consejos de administración de las grandes empresas con el fin de entender cómo se relacionan y coordinan las élites corporativas. Estos trabajos se desarrollaron principalmente en el continente americano y europeo (Cárdenas, 2012; Pfeffer y Salancik, 1978; Stokman *et al.*, 1985; Scott, 1991; Mizruchi, 1996) y se enfocaron en identificar los más importantes conectores con asientos en varios consejos de administración o *big linkers*.

Por otro lado, los estudios sociográficos analizan el perfil sociodemográfico y las trayectorias de las élites corporativas para entender quiénes son, cuáles son sus orígenes, y cómo accedieron a sus posiciones de poder (Mills, 1945; Bendix y Howton, 1957, 1958; Bourdieu y Saint-Martin, 1978; Lévy-Leboyer, 1979). Estos trabajos cobraron importancia recientemente en Europa, más que todo en Francia (Dudouet *et al.*, 2014; Blanchard *et al.*, 2015), Noruega (Denord *et al.*, 2011) y Dinamarca (Ellersgaard *et al.*, 2013). Se reconoce ahora la complementariedad de estos dos enfoques para estudiar las élites corporativas. Mientras los estudios de redes observan en un momento específico el grado de cohesión de las élites y el perfil de los grandes conectores, los estudios sociográficos toman en cuenta el conjunto de individuos que controlan las grandes empresas del país en una temporalidad larga. Por tanto, varios investigadores han tratado recientemente de combinar estos estudios (Mach *et al.*, 2011; Naudet *et al.*, 2018).

En el contexto mexicano, los primeros estudios sobre las redes corporativas fueron llevados a cabo por Salas Porras (2006, 2012), quien se interesó en los patrones de entrelazamiento entre los consejos de administración de las grandes empresas de la BMV entre 1981 y 2010. Más recientemente, Cárdenas (2016) propuso un estudio comparativo de las redes corporativas en todos los países de América Latina. Sin embargo, aunque existen varios estudios sociográficos de las élites políticas mexicanas (Camp, 2002; Salas-Porras, 2014), ninguna investigación similar fue llevada a cabo recientemente sobre las élites corporativas del país. Por lo cual, este artículo busca identificar el perfil sociodemográfico así como la trayectoria escolar y profesional de las élites corporativas mexicanas.

Los grandes cuestionamientos del estudio sociográfico de las élites corporativas

Varios estudios sociográficos sobre las élites corporativas europeas se han apoyado en la teoría de los capitales de Bourdieu para tratar de identificar empíricamente distintos tipos de perfiles de individuos, entender los procesos de empoderamiento y determinar las fracciones que compiten en las élites corporativas¹. Muchos académicos han identificado una oposición entre los dueños, o miembros de las familia de accionistas mayoritarios poseedores del capital económico, y los managers, directivos no propietarios con capital escolar elevado. Para especificar esta tipología, varios investigadores han distinguido los managers que desarrollaron sus carreras exclusivamente en el sector privado de los que tuvieron altos cargos en el gobierno. Así, en su estudio sobre el reclutamiento de los presidentes y directores generales de las doscientas empresas francesas más grandes en 1987, Michel Bauer y Bénédicte Bertin-Mouroit definieron tres categorías de individuos: los que tienen por principal ventaja su capital económico (los dueños), los que tienen por principal ventaja su experiencia en el sector público y sus relaciones con el Estado, y los que tienen por principal ventaja su capital escolar y trayectoria en empresas (los managers). Más recientemente, en 2015, Maclean, Harvey y Kling abandonaron la distinción entre dueños y managers para determinar otros tres tipos de carreras: las que se desarrollaron principalmente en el sector privado, las que empezaron en la administración pública, y las que empezaron en una profesión (academia, derecho, medicina) antes de unirse al sector empresarial. Estas tipologías permiten cuestionar empíricamente el fenómeno de ascensión de los managers y administradores públicos en las grandes empresas. En México, el único estudio semejante sobre los distintos tipos de consejeros fue llevado a cabo por Derossi (1971)

en la década de los sesenta cuando los grandes grupos económicos empezaron a separar las funciones de administración, de las funciones de control estratégico, así como a volver más compleja la composición de los consejos de administración, conformados antes solamente de miembros de la familia de accionistas.

Los estudios sobre las élites corporativas han cuestionado también el surgimiento de una élite transnacional. Por un lado, los estudios de redes corporativas han demostrado que existen relaciones transnacionales entre las grandes multinacionales pero que no han superado en importancia las redes corporativas nacionales (Carroll y Fennema, 2002; Murray y Scott, 2012; Burris y Staples, 2012). Por otro lado, los estudios sociográficos han observado las redes personales desarrolladas individualmente por los miembros de las élites corporativas durante sus carreras académicas y profesionales. Así, en su estudio sobre las élites corporativas de Alemania, Francia, Inglaterra, Italia, España, China, Japón y Estados Unidos, Hartman (2011) determina dos grandes indicadores para verificar empíricamente la importancia de la movilidad transnacional de las élites económicas: el número de extranjeros con posiciones de poder en las grandes empresas del país, y las experiencias en el extranjero durante las trayectorias profesionales de las élites corporativas. En línea con los trabajos de Dezalay y Garth (2002) sobre la importancia de la formación académica en Estados Unidos de las élites corporativas mundiales, consideramos importante identificar también las experiencias escolares en el extranjero.

METODOLOGÍA

Definición de la muestra

Basándonos en los estudios sociográficos mencionados anteriormente para otros países, construimos una base de datos sobre las élites corporativas mexicanas entre 2000 y 2015. Varios estudios sobre redes corporativas determinan su muestra de empresas según las clasificaciones de medios económicos, como *América Economía* o *Expansión*, basada en ingresos de la empresa (Cárdenas, 2016). Si estas clasificaciones presentan la

1 Bourdieu distingue cuatro tipos de capital en los individuos: el capital económico (recursos económicos), el capital social (recursos basados en pertenencia a grupos, relaciones, y redes de influencia), el capital cultural incluyendo el capital escolar, y el capital simbólico (prestigio o poder acumulado).

ventaja de considerar la totalidad de las empresas del país, sean estatales o privadas, se fundamentan en informaciones inverificables, otorgadas por las empresas mismas y mecanismos arbitrarios de armonización entre países. Para nuestro estudio, hemos preferido el criterio de la capitalización bursátil, empleado en otros estudios (Van Veen y Kratzer, 2011; Dudouet *et al.*, 2014), por varias razones. Primero, la elaboración del índice bursátil se basa en un mecanismo complejo de objetivación de los capitales financieros. Más que la cantidad de ingresos, el pertenecer a un índice determina el nivel de atracción de las empresas por parte de los inversionistas (Rao *et al.*, 2000). Segundo, en México, en las oficinas de relaciones con inversionistas de las grandes empresas, rara vez se conserva la documentación por más de quince años y solamente las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores están obligadas a facilitar el acceso al público de sus informes anuales, necesarios para llevar a cabo el presente estudio. Finalmente, si el criterio de la capitalización bursátil ha sido rechazado en varios estudios por ser susceptible a fluctuaciones a corto plazo (Maclean, Harvey y Kling, 2015), no es un argumento válido en el caso mexicano, donde el índice es excepcionalmente estable. Entre 2000 y 2015, de las 35 empresas listadas cada año en el IPC, el principal índice bursátil de la BMV, 32 empresas han sido listadas durante por lo menos diez años consecutivos.

De esta forma, el presente trabajo considera las 15 empresas que han sido listadas en el IPC ininterrumpidamente entre 2000 y 2015. En términos de sectores, nuestra muestra es diversificada y representativa. Incluye a tres *holdings* familiares (Alfa, Grupo Carso, Femsa), dos bancos (Grupo Financiero Banorte y Grupo Financiero Inbursa), cuatro empresas mineras y de construcción (Cemex, Grupo México, Empresas ICA, Industrias Peñoles), dos empresas de gran distribución (Elektra, Wal-Mart de México o Walmex), una empresa de telecomunicaciones (América Móvil), otra de medios (Televisa), una empresa agroalimentaria (Bimbo) y otra de petroquímica (Kimberly-Clark de México o KCM). Por costumbre se suele incluir en estudios similares alrededor de 20 % de empresas financieras (Stokman *et al.*, 1985; Hartman, 2011). En nuestro caso, las instituciones estrictamente bancarias re-

presentan 13 % de la muestra, y si incluimos los *holdings* familiares, un tercio de la muestra corresponde a empresas con dimensión financiera.

Constitución y análisis de la base de datos

Para constituir nuestra base de datos, hemos recolectado información sobre el perfil sociodemográfico y reconstituido las trayectorias escolares y profesionales de los 575 presidentes, directores generales y miembros de los consejos de administración entre 2000 y 2015 de las 15 empresas de nuestra muestra. Hemos recogido los datos siguientes sobre cada individuo: nacionalidad, sexo, fecha y lugar de nacimiento y, en algunos casos, de fallecimiento, pertenencia a la familia de accionistas mayoritarios de la empresa, carrera universitaria (grados de estudio, materia, universidad, país de estudio), carrera profesional desde el inicio (puesto, fechas, empresas, tipo de sector, país). Para reconstruir las trayectorias, hemos usado la información disponible en los reportes anuales de las grandes empresas de nuestra muestra, en artículos de prensa, biografías, pero también en bases de datos privadas como la página buholegal.com o bloomberg.com o el diccionario de biografías elaborado por Camp (2011). Para corroborar las informaciones, hemos cruzado las diferentes fuentes.

Para analizar esta amplia base de datos y definir las diferentes facciones existentes en las élites corporativas mexicanas, hemos identificado empíricamente varios tipos de perfiles. Basándonos en las tipologías existentes de estudios sociográficos mencionados anteriormente, hemos establecido una tipología según los recursos que legitiman el acceso de cada individuo a una posición de poder en una gran empresa mexicana, y hemos identificado cinco tipos distintos de trayectorias. El primer tipo de carrera, el más escaso hoy en día, es el de fundador. Incluye a los individuos que estuvieron en el origen de una de las empresas de nuestra muestra. No vienen de una familia de empresarios, generalmente ni siquiera tienen un capital escolar. Podrían ser considerados como *self-made men*. El segundo tipo de carrera es el de heredero. Se refiere a los individuos que tienen una posición de poder en la empresa porque pertenecen a la familia de

accionistas principales. Son generalmente descendientes del fundador de la empresa. El tercer tipo de carrera lo llamamos manager. Se refiere a los individuos que accedieron a una posición de poder por su larga trayectoria dentro de la misma empresa o en otras empresas. El cuarto tipo de carrera es el de administrador público, corresponde a los individuos que entraron en el consejo o equipo directivo gracias a sus distintas experiencias en el aparato gubernamental de México. El quinto y último tipo, el *professional*, se refiere a los individuos que están reconocidos por sus competencias en derecho, contabilidad o fiscalidad. Trabajaron en consultorías y despachos de abogados o contadores. Se distinguen de los managers por no tener un cargo ejecutivo dentro de la empresa de la cual son consejeros. Estos últimos tres tipos —manager, administrador público y *professional*— no pertenecen a una familia de accionistas mayoritarios y tienen un capital escolar elevado.

De forma general, en México, se observa una tendencia a tener una trayectoria lineal, lo que simplifica la codificación de esa tipología. Obviamente, varios herederos tienen otras funciones: muchos han tenido cargos de managers en las empresas familiares, algunos han trabajado en despachos privados y finalmente 17 de ellos han incursionado el sector público. Aunque esas otras experiencias deben ser examinadas para entender la trayectoria de los herederos, la presencia de esos individuos en el consejo de administración de las empresas listadas se justifica ante todo por su pertenencia a la familia de accionistas mayoritarios. Por otro lado, 20 managers han empezado su trayectoria en el sector público, pero siguen perteneciendo a la categoría de manager cuando su experiencia en el sector público fue consecuencia de la nacionalización temporal de empresas, como Telmex y Banamex. Finalmente, para 11 individuos, fue muy difícil establecer una distinción entre administrador público y *professional*. Cuando su experiencia en el sector público corresponde principalmente a cargos dentro de organizaciones internacionales (Corporación Financiera Internacional, Banco Mundial) o de instituciones académicas públicas, y con estudios de nivel doctorado, se les consideró como *professionals*.

Esta base de datos y tipología permite llevar a cabo un estudio sociográfico completo de las élites

corporativas mexicanas y analizar la posible *managerialización* e internacionalización de las élites corporativas mexicanas.

RESULTADOS

La permanencia del capitalismo familiar en México

En primer lugar, cabe cuestionar empíricamente la ascensión de los managers en el contexto mexicano. En su mayoría, las empresas de nuestra muestra fueron creadas a finales del siglo xix y principios del siglo xx (Femsa, Banorte, Cemex, Alfa, Industrias Peñoles) o durante los años cuarenta y cincuenta (Televisa, Walmex, Grupo México, Bimbo, KCM, Elektra, Empresas ICA). A excepción de Walmex, filial del grupo extranjero Wal-Mart Stores Inc., todas las empresas consideradas están controladas por una familia de accionistas mayoritarios mexicanos, descendientes de segunda, tercera o cuarta generación del fundador.

A pesar del control del capital por parte de *holdings* familiares, se han implementado en México varios códigos y leyes para regular el manejo familiar de las empresas y estimular el desarrollo de los mercados bursátiles. En 1999, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), de la cual México forma parte desde 1994, emitió los “Principios de la OCDE para el Gobierno de las Sociedades”, inicialmente diseñados por los economistas americanos de la escuela de Chicago (Jensen y Meckling, 1976; Fama y Jensen, 1983). Ese mismo año en México, a iniciativa del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) se emitió el Código de Mejores Prácticas Corporativas, revisado luego en 2006, 2010 y 2018. Si bien las recomendaciones para un mejor gobierno corporativo de las sociedades son de aplicación voluntaria, cabe señalar que son de obligado cumplimiento para las empresas que cotizan sus acciones o emiten títulos de deuda en las bolsas de valores según la Ley de Mercados y Valores publicada el 30 de diciembre del año 2005. Con el fin de racionalizar el manejo de las empresas, dar confianza a los inversionistas y facilitar el acceso de las sociedades a capitales extranjeros, dicho código reglamenta las relaciones entre accio-

nistas, consejo de administración, equipo directivo, y auditores independientes. El código obliga a las empresas listadas, por ejemplo, a reducir su consejo de administración a un máximo de 91 miembros, a distinguir los consejeros patrimoniales (CP o dueños) de los consejeros relacionados (CR o managers), así como a incluir un mínimo de 25 % de consejeros independientes (CI). Recomienda, además, separar las funciones de gestión y control, y nombrar como director general a un manager con muchas credenciales más que a un miembro de la familia de accionistas mayoritarios.

La Tabla 1 nos permite observar el impacto de las prácticas de gobierno corporativo en la gestión de las grandes empresas mexicanas en el año 2015. Primero, el porcentaje de consejeros llamados “independientes” es ampliamente superior al 25 % recomendado y mucho más elevado que el porcentaje de consejeros patrimoniales o dueños presentes en el consejo de administración.

Segundo, la separación de las funciones entre presidente y director general es efectiva en 12 de las 15 empresas observadas. Tercero, parece más y más frecuente en México nombrar en la dirección general de la empresa a un manager en lugar de un dueño. Fue el caso en tres empresas de nuestra muestra en 2012 y 2013, cuando Carlos Salazar Lomelín sustituyó a José Antonio Fernández Carbal en Femsa, Fernando González Olivieri a Lorenzo Zambrano Treviño en Cemex, y Javier Foncerrada Izquierdo a Marco Antonio Slim Domit en Grupo Inbursa. Sin embargo, observamos que solamente un presidente y ocho directores generales no pertenecen a la familia de accionistas mayoritarios. El 70 % de los presidentes y directores generales de las grandes empresas mexicanas consideradas en nuestro estudio son dueños de estas mismas empresas. A modo de comparación, para las empresas del CAC40 en Francia, es el caso de únicamente el 15 % de los presidentes y directores generales

Tabla 1. El control familiar de las empresas de nuestra muestra en 2015.

Empresa	Familia de accionarios	Presidente de la familia	Director general de la familia	% CP	% CR	% CI
Alfa	Garza	Sí	Sí	27	0	73
América Móvil	Slim	Sí	Sí	33	13	53
Banorte	González Barrera	Sí	No	29	0	71
Bimbo	Servitje	Sí	Sí	61	0	39
Cemex	Zambrano	Sí	No	31	0	69
Elektra	Salinas	Sí	Sí	33	33	33
Femsa	Garza	Sí	No	50	6	44
Grupo Carso	Slim	Sí	No	25	25	50
Grupo Inbursa	Slim	Sí	No	64	0	36
Grupo México	Larrea	Sí	Sí	9	27	64
ICA	Quintana	Sí	Sí	11	33	56
KCM	González Laporte	Sí	Sí	14	43	43
Peñoles	Baillères	Sí	No	29	43	29
Televisa	Azcárraga	Sí	No	47	5	47
Walmex	—	No	No	0	55	45

Fuente: elaboración propia.

(Dudouet y Grémont, 2007). En muchos casos, la separación de las funciones entre presidente y director general corresponde además a un proceso de sucesión entre generaciones dentro del grupo cuando el puesto de director general está otorgado al hijo, yerno o sobrino del presidente (Bimbo o Empresas ICA). Es interesante notar que en 10 de las empresas consideradas, más del 80 % de los consejeros patrimoniales tienen además funciones ejecutivas en la empresa y aparecen en los reportes anuales como “consejeros patrimoniales relacionados”. De la misma manera, en 12 de las 15 empresas analizadas, menos de una tercera parte de los consejeros son managers no accionarios, y en 5 de las 15 empresas, ningún alto-ejecutivo no accionario tiene un asiento en el consejo. Adicionalmente, cuando analizamos las trayectorias de los llamados “consejeros independientes” en los consejos de las empresas mexicanas de nuestro corpus, observamos que se tratan generalmente de familiares lejanos o de amigos cercanos de la familia de accionistas mayoritarios que conservan su asiento muchos años —p. ej., veintitrés años en promedio en Grupo Carso—. Así, podemos afirmar que hoy en día en México, las grandes empresas siguen manejadas en sus cargos más importantes por los dueños.

Esta observación se confirma cuando analizamos la trayectoria de todos los miembros de las élites corporativas de nuestra muestra en un periodo más largo entre 2000 y 2015. Como lo muestra la Tabla 2, los managers representan el 44 % de nuestra base de datos contra 34 % de herederos. Pero si excluimos a los extranjeros y analizamos solo los mexicanos, el 38 % son herederos, 38 % son managers, 7 % *professionals*, 9 % adminis-

tradores públicos, y 8 % fundadores. La predominancia de los managers se observa únicamente entre los extranjeros de nuestra base de datos, de los cuales el 74 % puede ser categorizado como manager.

Cabe preguntarse entonces cómo los herederos lograron conservar su legitimidad en las posiciones de poder adentro de las grandes empresas mexicanas a pesar del desarrollo de los mercados financieros y de la implementación global de las prácticas de gobierno corporativo. No hemos logrado conseguir información sobre la carrera educativa de seis administradores mexicanos, pero dentro de los 480 administradores restantes, tan solo 32 individuos carecen de formación educativa superior, es decir, menos del 7 %. De manera general, en todo el mundo, la proporción de miembros de las élites corporativas que han obtenido su cargo sin haber hecho estudios superiores se sitúa entre 10 y 20 % (Hartman, 2011). En México, la proporción es todavía más baja. En total, el 51 % de los mexicanos de nuestra base de datos tienen un título de licenciatura, 34 % de maestría, 7 % de doctorado. Estos resultados señalan a primera vista la importancia crucial de las credenciales para acceder a las posiciones de poder en una gran empresa mexicana.

En proporción, los herederos y los managers tienen niveles similares de estudios y escogen carreras semejantes. A nivel licenciatura, el 30 % de nuestros individuos mexicanos escogieron ingeniería, el 26 % administración de empresas y economía, el 16 % contabilidad y finanzas, el 16 % derecho y administración pública, y el 4 % artes y humanidades, la información no siendo disponible para 8 % de ellos. Si los líderes de India escogieron al 57 % una carrera de ciencias e ingeniería (Nau-

Tabla 2. Tipología de las élites corporativas en México por trayectorias entre 2000 y 2015.

	Tipo I Fundador	Tipo II Heredero	Tipo III Manager	Tipo IV Ad. público	Tipo V Professional	Total
Individuos	41 7%	195 34%	251 44%	50 8,5%	38 7%	575 100%
Solo mexicanos	39 8%	186 38%	185 38%	42 9%	34 7%	486 100%

Fuente: elaboración propia.

Tabla 3. Tipología de las élites corporativas en México por nivel educativo entre 2000 y 2015.

	Tipo I Fundador	Tipo II Herederero	Tipo III Manager	Tipo IV Ad. público	Tipo V Professional	Total	%
Doctorado	0	4	6	17	8	35	7
Maestría <i>incluido MBA</i>	10 10	69 56	75 54	5 2	6 1	165 123	34 25
Licenciatura	22	87	99	12	28	248	51
Ninguno	7	22	3	0	0	32	7
No disponible	0	4	2	0	0	6	1

Fuente: elaboración propia.

det *et al.*, 2018), podemos observar que en México como en Estados Unidos se privilegian estudios de negocios. Además, el 25 % de nuestros individuos complementaron su formación con un *Master of Business Administration* (MBA). De este modo, podemos afirmar que en México, los títulos universitarios son necesarios para legitimar el acceso de herederos a las posiciones de poder dentro de las empresas familiares. En términos bourdieusianos, el capital económico ya no es suficiente en sí para pertenecer a las élites corporativas y tiene que ser complementado por un capital escolar.

A raíz de este primer análisis, podemos afirmar que en México, frente a la implementación de los códigos de prácticas de gobierno corporativo y a la ascensión global de los managers, la resistencia del capitalismo familiar supuso la apropiación por los herederos de los recursos legítimos de los managers.

La prevalencia del marco nacional en un contexto globalizado

A partir de los años noventa y de la firma de doce tratados y numerosos convenios de libre-comercio se implementaron en México políticas liberales, enfocadas hacia la privatización e internacionalización de la economía. Tras la quiebra en 1995 de los bancos mexicanos recién privatizados, todos los bancos del país con la excepción de Grupo Financiero Banorte fueron comprados por capital extranjero: en 2000, Banca Serfin por Santander (España), en 2001 Banamex por Citigroup (USA)

y Grupo Financiero Scotia-Inverlat por Scotiabank (Canadá), en 2002 Grupo Financiero Bital por HSBC (Reino Unido), y en 2004 Bancomer por BBVA (España). De manera general, la inversión extranjera directa aumentó drásticamente, pasando de 13.944 millones de dólares en 1999 a 31.234 en 2017. A excepción de las filiales de grupos extranjeros, Walmex y KCM, es difícil identificar la proporción exacta de capitales extranjeros invertidos en las empresas mexicanas consideradas. Sin embargo cabe mencionar que BlackRock Inc., la administradora de fondos estadounidense de mayor entidad a nivel internacional, empezó a invertir en México en 2008 y tiene hoy en día acciones en 69 empresas en la BMV, lo que la hace la inversionista más grande del mercado bursátil mexicano. Frente a la internacionalización del capital de sus empresas, cabe preguntarse si las élites corporativas mexicanas forman parte de una élite transnacional.

Se trata primero de observar la presencia de extranjeros en los consejos de administración y equipos directivos de las grandes empresas de nuestra muestra. Antes que todo, cabe aclarar lo que entendemos por “extranjero”. En México, una gran parte de la élite es de ascendencia europea y muchas familias mantienen ese lazo con Europa teniendo entre otras cosas un pasaporte español, francés o alemán. La doble nacionalidad de los miembros de las élites mexicanas es un dato difícil de averiguar y hemos decidido identificar una sola nacionalidad principal. Consideramos mexicanos los que nacieron en el extranjero pero que llegaron a México muy jóvenes y desarrollaron su trayecto-

ria escolar y profesional en América, como es el caso por ejemplo de Juan Antonio Pérez Simón o de Maximino Michel Suberville. Si excluimos a Walmex y KCM, filiales de grupos extranjeros, observamos que alrededor del 9 % de los individuos con posiciones de poder en nuestra muestra de empresas son extranjeros, de nacionalidad estadounidense en más de la mitad de los casos. La apertura a los extranjeros en las grandes empresas mexicanas es todavía menor si consideramos únicamente a los presidentes y directores generales. En el año 2015, tan solo un director general y un presidente de nuestra muestra eran extranjeros. Se trata de Enrique Ostalé Cambiaso y de Guilherme Loureiro, respectivamente presidente y director general de Walmex. En su estudio sobre los directores generales y presidentes de los cien grupos más importantes de China, Alemania, Francia, Inglaterra, Japón, Estados Unidos y de los 50 grupos más importantes de Italia y España entre 2005 y 2007, Hartman (2011) observa que la proporción de extranjeros dirigiendo uno de esos grupos es también solamente de 5 %. Por todo ello, no podemos hablar de internacionalización de las élites corporativas en México.

Al considerar las trayectorias profesionales, obtenemos resultados similares. Tan solo 71 individuos de los 486 mexicanos de nuestra base de datos, trabajaron un tiempo en el extranjero, lo que representa el 14,5 %. La gran mayoría de ellos lo hicieron en Estados Unidos y por un tiempo corto, menos de dos años. La ausencia prolongada de México parece impactar negativamente las carreras de los miembros de las élites corporativas que prefieren quedarse en el país para no perder contacto con las redes de influencia nacionales.

Sin embargo, la movilidad internacional es mucho más significativa cuando observamos la trayectoria escolar de las élites corporativas mexicanas. De los 486 mexicanos de nuestra base de datos, el 37 % (179 individuos) hicieron la totalidad o una parte de sus estudios en el extranjero. Esa proporción aumenta a 42 % si tomamos en cuenta únicamente los administradores nacidos desde los años cincuenta. Si tuviéramos datos más específicos sobre los programas de formación continua en el extranjero, esa proporción probablemente aumentaría. Es a nivel maestría que las élites corporativas mexicanas suelen expatriarse; el

70 % de los mexicanos titulares de una maestría obtuvieron su grado fuera de México. Además, cabe destacar que el 90 % de los individuos de nacionalidad mexicana que estudiaron en el extranjero lo hicieron en Estados Unidos. Las universidades estadounidenses que recibieron más estudiantes mexicanos son los *Ivy League colleges* (red de ocho universidades privadas elitistas del noreste de Estados Unidos) y las universidades con los mejores rankings al internacional. Del total de casos revisados, 30 mexicanos estudiaron en Stanford University, 18 en University of Texas, 13 en Harvard University, ocho en el MIT, 8 en University of Chicago, 6 en Columbia University, 6 en UCLA, 3 en Northwestern University, 4 en Cornell University, por citar algunas de las instituciones principales. La importancia de las instituciones elitistas estadounidenses es todavía más sorprendente al observar que en Estados Unidos, la mitad de los directores generales de las 50 empresas estadounidenses más importantes del país se graduaron en *state colleges, city colleges or community colleges* (Sowell, 2008). Junto a lo anterior, menos de una tercera parte de los 500 directores generales del ranking de *Fortune* tienen una maestría de una universidad del Ivy League (Martelli y Abels, 2010). Los líderes mexicanos tienen una trayectoria escolar mucho más elitista en Estados Unidos que los mismos líderes estadounidenses. Aunque más de un tercio de las élites corporativas mexicanas en nuestra muestra ha estudiado en Estados Unidos, no podemos hablar de una élite transnacional dado la proporción mínima de extranjeros con posiciones de poder en las grandes empresas nacionales. Sin embargo, podemos afirmar que observamos una “americanización” de la formación y de la cultura corporativa en México.

CONCLUSIÓN

Empezado en los años noventa, el movimiento de reformas económicas liberales fue tan profundo y significativo en México que generó un impacto inevitable sobre la estructura del capitalismo local y el funcionamiento de las grandes empresas mexicanas. Las reglas de gobierno corporativo junto a la apertura a los capitales extranjeros promovieron

cambios en la composición de los consejos de administración de las grandes corporaciones mexicanas listadas en la Bolsa. Si las familias accionistas mayoritarias lograron conservar el control de sus corporaciones en términos de capital, tuvieron que adaptarse a un contexto económico liberalizado, internacionalizado y competitivo. A partir del análisis de una base de datos sobre el perfil sociodemográfico y las trayectorias de las élites corporativas mexicanas entre 2000 y 2015, hemos cuestionado la validez de los conceptos de *managerialización* e internacionalización para hablar de la élite económica mexicana.

Respecto a la *managerialización*, hemos observado que en México los managers representan hoy en día una proporción mayor de las élites corporativas que en los años setenta. Como lo notaba Derossi (1971), en la década de los sesenta apenas se empezaban a diferenciar las funciones de consejeros y a invitar alto-ejecutivos en los consejos de administraciones de las grandes empresas familiares del país. A partir de los ochenta, el nivel de profesionalización aumentó significativamente y los cargos de director general fueron otorgados más seguido a profesionales que no pertenecían a la familia de accionistas mayoritarios (Salas-Porras, 2012). Las nuevas reglas de gobierno corporativo, vueltas obligatorias en 2001 para las empresas listadas, promovieron la separación de las funciones de gestión y control, así como el acceso de profesionales independientes a los consejos de administración y equipos directivos. Sin embargo, no podemos afirmar que en México los managers han suplantado a los dueños de las grandes empresas del país ya que los herederos de las grandes familias de accionistas mayoritarios se mantienen hoy en día en las principales posiciones de poder de las empresas listadas. Además, la gestión y el control familiar son todavía más importantes en las numerosas grandes empresas que se han resistido a abrir su capital al mercado público. Uno de los retos principales de la Bolsa Mexicana de Valores y de la nueva Bolsa Institucional de Valores, creada en julio 2017, es justamente atraer a las familias de empresarios que temen perder el control de sus empresas al listarse en bolsa.

Como en la mayoría de los países con un nivel elevado de concentración económica, el capi-

talismo familiar ha resistido en México. Pero a la diferencia de países como India, donde el capital económico y social heredado no requiere necesariamente el respaldo de un capital escolar y donde pertenecer a la familia de accionistas mayoritarios es suficiente para legitimar un asiento en el consejo de administración o una función ejecutiva (Naudet *et al.*, 2018), en México el credencialismo se ha impuesto como la norma. Los herederos y los managers tienen trayectorias similares y ningún heredero puede acceder a una posición de poder en la empresa familiar sin enseñar sus credenciales. Se observa una verdadera competencia académica y profesional entre los herederos para la sucesión a la presidencia y dirección de las empresas familiares, como fue el caso en Cemex en 2014. En línea con Bourdieu y Saint-Martin (1978) podemos afirmar que en México los capitales recibidos por nacimiento y por educación son complementarios y se refuerzan mutuamente. Para conservar el control de sus empresas en un contexto económico globalizado y competitivo, las familias de las élites corporativas mexicanas han desarrollado estrategias fundamentadas en la apropiación por los herederos de los recursos legítimos de los managers y la adición de un capital escolar a un capital económico.

Respecto a la internacionalización, hemos observado que las élites corporativas en México no se han internacionalizado. Los estudios de redes corporativas han comprobado que existían relaciones transnacionales entre las grandes multinacionales y que varios conectores mexicanos tenían un asiento en los consejos de administración de grandes empresas extranjeras, pero han concluido que las conexiones transnacionales no habían superado en importancia las redes corporativas nacionales en México (Salas-Porras, 2012). Además, a pesar de la internacionalización del capital de las grandes empresas mexicanas, la presencia de extranjeros en los consejos de administración sigue siendo mínima y las élites corporativas mexicanas desarrollan sus trayectorias profesionales en empresas nacionales principalmente. En línea con Hartman (2011), podemos afirmar que las élites corporativas mexicanas no se han vuelto transnacionales. Sin embargo, el estudio de las trayectorias escolares ha demostrado que más de una tercera parte de las élites corporativas mexicanas se forma en

Estados Unidos. Parece que la movilización de un capital internacional de competencias y de relaciones representa una ventaja considerable en las estrategias de poder del campo nacional (Dezalay, 2004). Formarse en el extranjero y especialmente en Estados Unidos permite a las élites corporativas mexicanas desarrollar una red internacional de relaciones, formarse en la cultura corporativa estadounidense, y legitimar su posición de poder en la escena nacional.

Aunque los dueños de las grandes empresas mexicanas no hayan sido superados por una élite corporativa transnacional de managers, los conceptos de *managerialización* e internacionalización siguen siendo relevantes para entender la “unificación del campo mundial de la formación de los líderes” (Saint-Martin, 1992). Nuestro estudio sociográfico permite efectivamente afirmar que el perfil y las trayectorias de las élites corporativas mexicanas se han estandarizado. Los herederos, como los managers, tienen hoy en día un capital escolar elevado y se han formado en el extranjero, especialmente en Estados Unidos. Para adaptarse al nuevo contexto económico, atraer inversionistas extranjeros y levantar capital en los mercados financieros, los dueños de las grandes empresas mexicanas listadas han tenido que lidiar con los criterios internacionales de formación de alto-directivos y consejeros, desarrollados principalmente en Estados Unidos. Cabe recordar al respecto que las reglas de gobierno corporativo fueron redactadas en primera instancia por el empresario inglés Adrian Cadbury y el abogado estadounidense Ira Millstein bajo petición de la OCDE. A raíz de nuestro estudio, podemos concluir que el capitalismo familiar en México ha podido resistir en un contexto económico internacionalizado y profesionalizado gracias a la apropiación por los herederos de los recursos legítimos de los managers, y la adición de un capital escolar e internacional elevado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alba Vega, C. (1996). Los empresarios y el Estado durante el salinismo. *Foro Internacional*, 36, 143-144.

- Alba Vega, C. (2003). *Tradición y modernidad, la industrialización de Jalisco*. Guadalajara: Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco.
- Alcázar, M. A. (1970). *Las agrupaciones patronales en México*. México: El Colegio de México.
- Bauer, M., Bertin-Mouro, B. (1987). *Les 200. Comment devient-on un grand patron?* Paris: Seuil.
- Beaverstock, J. V., Hubbard, P., Short, J. R. (2004). Getting away with it? Exposing the geographies of the super-rich. *Geoforum*, 35(4), 401-407.
- Berle, A., Means, G. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. New York: The Macmillan Company.
- Bendix, R., Howton, F. (1957). Social Mobility and the American Business Elite. I. *The British Journal of Sociology*, 8(4), 357-369.
- Bendix, R., Howton, F. (1958). Social Mobility and the American Business Elite. II. *The British Journal of Sociology*, 9(1), 1-14.
- Blanchard, P., Dudouet, F.-X., Vion, A. (2015). Le cœur des affaires de la zone euro. *Cultures & Conflits*, 98, 71-99.
- Bourdieu, P. (1989). *La noblesse d'État, grandes écoles et esprit de corps*. Paris: Les Éditions de minuit.
- Bourdieu, P., Saint-Martin (de), M. (1978). Le patronat. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 20/21, 3-82.
- Briz Garizurieta, M. (2002). *El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, surgimiento y consolidación*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Briz Garizurieta, M. (2006). *El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios en la transición hacia un nuevo modelo de desarrollo*. Tesis de doctorado en Ciencia Política, FCPyS, UNAM.
- Burnham, J. (1941). *The Managerial Revolution*. Cambridge: Belknap Press of Harvard.
- Burris, V., Staples, C. L. (2012). In search of a transnational capitalist class: Alternative methods for comparing director interlocks within and between nations and regions. *International Journal of Comparative Sociology*, 53(4), 323-342.
- Camp, R. A. (1989). *Entrepreneurs and Politics in Twentieth Century Mexico*. Oxford: Oxford University Press.

- Camp, R. A. (2002). *Mexico's Mandarins: Crafting a Power Elite for the 21st Century*. Berkeley: University of California Press.
- Camp, R. A. (2011). *Mexican Political Biographies, 1935-2009*. Austin: University of Texas Press.
- Cárdenas, J. (2012). Varieties of corporate networks: Network analysis and fsQCA. *International Journal of Comparative Sociology*, 53(4), 298-322.
- Cárdenas, J. (2016). Why do corporate elites form cohesive networks in some countries, and do not in others? Cross-national analysis of corporate elite networks in Latin America. *International Sociology*, 31(3), 341-363.
- Carroll, W. K., Fennema, M. (2002). Is There a Transnational Business Community? *International Sociology*, 17(3), 393-419.
- Chandler, A. D. (1990). *Scale and Scope*. London: Belknap.
- Cerutti, M., Marichal, C. (1997). *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*. México: FCE/UANL.
- Dahl, R. (1971). *Qui gouverne?* Paris: Armand Colin.
- Davis, G. F., Yoo, M., Baker, W. E. (2003). The small world of the American corporate elite, 1982-2001. *Strategic Organization*, 1(3), 301-326.
- Denord, F., Lagnault-Ymonet, P., Thine, S. (2011). Le champ du pouvoir en France. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 190, 24-57.
- Derossi, F. (1971). *The Mexican Entrepreneur*. Paris: Development Centre of the Organization for Economic Cooperation and Development.
- Dezalay, Y. (2004). Les courtiers de l'international. Héritiers cosmopolites, mercenaires de l'impérialisme et missionnaires de l'universel. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 151-152, 4-35.
- Dezalay, Y., Garth, B. (2002). *La mondialisation des guerres de palais. La restructuration du pouvoir d'État en Amérique Latine, entre notables du droit et "Chicago boys"*. Paris: Seuil.
- Domhoff, G. W. (1967). *Who Rules America? Power, Politics, and Social Change*. New York: McGraw-Hill.
- Dudouet, F.-X., Grémont, E. (2007). Les grands patrons et l'État en France. 1981-2007. *Sociétés contemporaines*, 68, 105-131.
- Dudouet, F.-X., Grémont, E., Joly, H. (2014). Retour sur le champ du pouvoir économique en France. *Revue Française de Socio-Économie*, 13, 23-48.
- Dudouet, F.-X., Joly, H. (2010). Les dirigeants français du CAC 40. *Sociologies pratiques*, 21, 35-48.
- Ellersgaard, C. H., Larsen, A. G., Munk, M. D. (2013). A Very Economic Elite: The Case of the Danish Top CEOs. *Sociology*, 47, 1051-1071.
- Fama, E., Jensen, M. (1983). Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics*, 26(2), 301-325.
- Fernández, C., Paxman, A. (2000). *El tigre Emilio Azcárraga y su imperio Televisa*. México: Grijalbo.
- Hartman, M. (2011). Internationalisation et spécificités nationales des élites économiques. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 190(5), 10-23.
- Hoshino, T. (2010). Business groups in Mexico. En A. M. Colpan, T. Hikino, J. R. Lincoln (eds.), *The Oxford Handbook of Business Groups* (pp. 424-457). New York: Oxford University Press.
- Jensen, M., Meckling, W. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Kanter, R. M. (1995). *World Class. Thriving Locally in the Global Economy*. New York: Simon & Schuster.
- Kentor, J., Jang, Y. S. (2004). Yes, there is a (growing) transnational business community: a study of global interlocking directorates, 1983-1998. *International Sociology*, 19(3), 355-368.
- Lévy-Leboyer, M. (1979). *Le patronat de la seconde industrialisation*. Paris: Les éditions ouvrières.
- Luna Ledesma, M. (1992). *Los empresarios y el cambio político. México 1970-1987*. México: IIS UNAM/ERA.
- Luna Ledesma, M., Tirado, R. (1992). El Consejo Coordinador Empresarial. Una radiografía. *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, 1, México: UNAM.
- Mach, A., David, T., Bühlmann, F. (2011). La fragilité des liens nationaux. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 5, 78-107.
- Macleay, M., Harvey, C., Kling, G. (2014). Pathways to Power: Class, Hyper-agency and the French Corporate Elite. *Organization Studies*, 35, 825-855.

- Macleán, M., Harvey, C., Kling, G. (2015). Business elites and the field of power in France. *Research in the Sociology of Organizations*, 43, 189-219.
- Martelli, J., Abels, P. (2010). The Education of a Leader: Educational Credentials and Other Characteristics of Chief Executive Officers. *Journal of Education for Business*, 85, 209-217.
- Mills, C. W. (1956). *L'élite du pouvoir*. Paris: Maspero.
- Mizrahi, Y. (1992). La nueva oposición conservadora en México: la radicalización política de los empresarios norteños. *Foro Internacional*, 32(5), 744-771.
- Mizruchi, M. S. (1996). What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates. *Annual review of sociology*, 22, 271-298.
- Mizruchi, M. S. (2013). *The Fracturing of the American Corporate Elite*. Cambridge: Harvard University Press.
- Murray, G., Scott, J. (2012). *Financial Elites and Transnational Business: Who rules the world?* Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Naudet, J., Allorant, A., Ferry, M. (2018). Heirs, corporate aristocrats and Meritocrats: the social space of the top CEO and Chairmen in India. *Socio-Economic Review*, 16(2), 307-339.
- Ortiz Rivera, A. (1997). *Juan Sánchez Navarro. Biografía de un testigo del México del siglo xx*. México: Grijalbo.
- Pfeffer, J., Salancik, G. (1978). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row.
- Puga, C. (2004). *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México: Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa.
- Rao, H., Davis, G., Ward, A. (2000). Embeddedness, social identity and mobility: why firms leave the NASDAQ and join the New York Stock Exchange. *Administrative Science Quarterly*, 45(2), 268-292.
- Robinson, W. I., Harris, J. (2000). Towards a global ruling class: globalization and the transnational capitalist class. *Science & Society*, 64(1), 11-54.
- Saint-Martin (de), M., Gheorghiu M. D. (1992). *Les Institutions de formation des cadres dirigeants*. Paris: MSH.
- Salas-Porras, A. (2006). Fuerzas centrípetas y centrífugas en la red corporativa mexicana (1981-2001). *Revista Mexicana de Sociología*, 68(2), 331-375.
- Salas-Porras, A. (2012). The transnational class in Mexico: new and old mechanisms structuring corporate networks (1981-2010). En G. Murray, J. Scott (eds.), *Financial Elites and Transnational Business* (pp. 146-176). Glos: Edward Elgar Publishing Limited.
- Salas-Porras, A. (2014). Las élites neoliberales en México: ¿cómo se construye un campo de poder que transforma las prácticas sociales de las élites políticas? *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 59(222), 279-312.
- Scott, J. (1991). Networks of corporate power: a comparative assessment. *Annual Review of Sociology*, 17, 181-203.
- Scott, J. (1997). *Corporate Business and Capitalist Classes*. New York: Oxford University Press.
- Sklair, L. (2001). *The Transnational Capitalist Class*. Oxford: Blackwell.
- Sowell, T. (2008). *A Prestigious Degree Doesn't Always Equal Success* (en línea). <https://www.chronicle.com/article/A-Prestigious-Degree-Doesnt/8775>, acceso 1 de febrero de 2019.
- Stokman, F., Ziegler, R., Scott, J. (1985). *Networks of Corporate Power: A Comparative Analysis of Ten Countries*. New York: Basil Blackwell.
- Tirado, R. (1987). Los empresarios y la política partidaria. *Estudios Sociológicos*, 5(15), 477-498.
- Tirado, R. (2004). *Las organizaciones empresariales y la construcción de la democracia*. México: Porrúa.
- Van Veen, K., Kratzer, J. (2011). National and international interlocking directorates within Europe: Corporate networks within and among fifteen European countries. *Economy and Society*, 40(1), 1-25.

NOTA BIOGRÁFICA

Julia Chardavoine es Doctora en Sociología del Institut de Recherche Interdisciplinaire en Sciences Sociales (IRISSO) en la Universidad Paris-Dauphine (Francia) e investigadora asociada del Centro de Estudios Mexicanos y Centro-

Americanos (CEMCA) en México. Trabaja sobre las élites corporativas en México y Latinoamérica, y el impacto de la globalización y financiarización de la economía sobre el capitalismo. Recurre a varios métodos de investigación cualitativos y cuantitativos, incluso el Análisis de Correspon-

dencias Múltiples (ACM) y el análisis de redes. Maestra en Letras modernas por la École Normale Supérieure y en Relaciones internacionales por Sciences Po Paris y Columbia University, es también traductora de literatura rusa y española al francés.

Artículos / Articles

Élite parlamentaria e instituciones informales en Chile. Nepotismo y clientelismo como formas de sustento del poder / *Parliamentary elite and informal institutions in Chile. Nepotism and clientelism at the basis of political power*

Emmanuelle Barozet

Departamento de Sociología, Centro de Estudios de Cohesión y Conflicto Social (COES), Universidad de Chile, Chile
ebarozet@uchile.cl
<http://orcid.org/0000-0001-9297-3480>

Vicente Espinoza

Instituto de Estudios Avanzados, Centro de Estudios de Cohesión y Conflicto Social (COES), Universidad de Santiago, Chile
vicente.espinoza@usach.cl
<http://orcid.org/0000-0002-2943-4430>

Valentina Ulloa

Departamento de Sociología, Universidad de Chile, Chile
vulloa@gmail.com
<http://orcid.org/0000-0003-0678-5534>

Recibido / Received: 16/03/2018

Aceptado / Accepted: 13/06/2019



RESUMEN

En 2015, escándalos vinculados al financiamiento de partidos en Chile motivaron una amplia reforma legislativa destinada a mejorar la competencia política. Mostramos que, a pesar de estas transformaciones institucionales, la élite parlamentaria mantiene prácticas informales que sustentan su reproducción en el poder, adaptándose a las nuevas condiciones institucionales. Usamos datos biográficos de congresistas (1990 a 2018), así como información original de entrevistas a autoridades políticas y expertos entre 2016 y 2018 en varias regiones del país. Una creciente pero moderada diversificación de la élite parlamentaria no ha hecho retroceder prácticas informales orientadas a la cooptación de recursos públicos: cumplen con un rol de coordinación en un entorno de baja confianza, pero también responden a oportunidades de control en un momento de fuerte incertidumbre electoral. *In fine*, estas prácticas redundan en un

ABSTRACT

In 2015, scandals linked to party financing in Chile led to an extensive legislation reform aimed at improving political competition. We show that, despite these institutional transformations, parliamentary elite maintains informal practices that sustain its reproduction in power, adapting to new institutional conditions. We use biographical data of congressmen (1990 to 2018), as well as original information from interviews to political authorities and experts between 2016 and 2018 in several regions of the country. A growing but moderate diversification of the parliamentary elite has not pushed back informal practices aimed at the co-optation of public resources: they fulfill a coordination role in an environment of low institutional trust, but they also respond to opportunities for control at a time of strong electoral uncertainty. In the end these practices result in greater control of the parliamentary

*Autor para correspondencia / *Corresponding author:* Emmanuelle Barozet. ebarozet@uchile.cl.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Barozet, E., Espinoza, V., Ulloa, V. (2020). Élite parlamentaria e instituciones informales en Chile. Nepotismo y clientelismo como formas de sustento del poder. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 595-611.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.37>)

mayor control de la élite parlamentaria hacia el terreno regional y local, a pesar de las intenciones iniciales de las reformas.

Palabras clave: élite parlamentaria; coordinación; instituciones políticas informales; Chile.

elite over regional and local levels, despite the initial intentions of the reforms.

Keywords: *parliamentary elite; coordination; informal political institutions; Chile.*

INTRODUCCIÓN

Desde las transiciones políticas de los años ochenta y noventa en América Latina, muchos estudios han subrayado las mejoras institucionales y sociales que, con variaciones, han democratizado la toma de decisión política en los regímenes del continente. Sin embargo, las élites en la región mantienen un rol decisivo en la gestión pública, debido al lugar que aseguraron durante los procesos de transición. A pesar de ello, los estudios de la élite han revisado en menor medida el rol de las instituciones informales en los espacios de toma de decisión. Este artículo examina este papel como un aspecto relevante en la reproducción y coordinación de la élite parlamentaria, en un contexto de incremento de la riqueza nacional y de expansión del aparato público chileno, los cuales acrecentaron los recursos susceptibles de control por parte de este grupo mediante mecanismos informales.

Nuestro objetivo en este artículo consiste en demostrar, en el caso de Chile, que la persistencia de instituciones informales en la política no es solamente una supervivencia del pasado en la política actual, sino que una estrategia de la élite parlamentaria para adaptarse al cambio, “aceitando la máquina” institucional y de toma de decisión. Mediante la perpetuación de redes de lealtad desde el nivel del Congreso hasta el nivel local, este control informal se ejerce mediante repartición de empleo e inversión públicos. Nuestro argumento es el siguiente: a pesar de una creciente pero moderada diversificación de la élite parlamentaria en la última década y de una serie de reformas políticas y electorales recientes, integrantes del Congreso afianzan su poder a través de la coordinación con sus leales en cargos públicos, sea mediante cargos electos, designados e incluso a través de concursos públicos. Esto es particularmente característico de

quienes ejercen por varios periodos, mediante instituciones informales en el nivel regional y local. Las principales reformas del sistema político electoral después del 2015 implicaron el paso a un sistema público de financiamiento electoral, enmiendas de la Ley de Alta Dirección Pública y una actualización general de la ley de partidos recomendada por una comisión presidencial (Comisión Engel). También se puso fin al sistema binominal, se impuso que los partidos actualizaran sus padrones y se instituyeron cuotas de género. Estas reformas político-institucionales, al abrir el juego electoral y al generar una mayor incertidumbre que en el periodo anterior, obligan a los actores a explorar formas tradicionales y nuevas de mantenerse en sus cargos mediante una variedad de mecanismos que esquivan el espíritu de las nuevas reglas. Estas instituciones informales permiten el control de parte de la élite parlamentaria, a pesar de las reformas orientadas a la descentralización y aumento de democracia, dejando menos autonomía a alcaldes y concejales que en el periodo anterior a la dictadura (Valenzuela, 1977).

Para ello, estudiaremos dos conjuntos de mecanismos de sustento en el poder de la élite parlamentaria: por un lado, el nepotismo y el amiguismo para el control del empleo público y la perpetuación de las lealtades internas, y por el otro lado, el clientelismo hacia clases bajas y el patronazgo hacia las clases medias para el control externo de los electores. Estas instituciones informales favorecen la persistencia de “lotes”¹ que controlan recursos de poder en varios niveles de la gestión del Estado, asegurando las posiciones de poder de los elegidos y nombrados. Siguiendo a Mainwaring y Scully (2008), planteamos que esto podría debilitar la institucionalidad pública, pues facilitaría el

1 En la jerga política, el lote es una camarilla, clique o grupo informal dentro de los partidos políticos.

desarrollo de personalismos y permitiría que los intereses particulares sustituyan al interés general.

El artículo tiene su foco en la élite parlamentaria, que comprende el grupo de diputados y senadores chilenos que han ejercido desde el retorno de la democracia en 1990. Se organiza en seis partes. La primera se hace cargo de la propuesta teórica. La segunda aporta elementos de contextualización para comprender la conformación de la élite política en Chile, y el lugar que ocupa en ella la élite parlamentaria. La tercera parte presenta las metodologías, mientras el cuarto apartado caracteriza empíricamente la élite parlamentaria chilena. Las dos últimas partes abordan las prácticas informales de este grupo, considerando la coordinación política mediante el amiguismo y el nepotismo, así como la renovación del clientelismo y el patronazgo en un contexto de incertidumbre institucional y electoral.

ÉLITE POLÍTICA E INSTITUCIONES INFORMALES: LA REPRODUCCIÓN DESDE EL ESTADO

Los estudios de élite han encontrado un impulso reciente con los trabajos de Piketty *et al.* (2014) sobre concentración de la riqueza. Sin embargo, desde hace más de cien años, los aportes seminales de la escuela italiana mostraron cómo una minoría social copa la estructura del poder (Michels, 1911). El trabajo posterior de Mills (1956) sobre coordinación interna de la élite puso el acento sobre la circulación de una misma minoría entre varios espacios de poder. Otros autores mostraron con mayor detalle cómo este poder se ejerce institucional y territorialmente mediante organizaciones (Mann, 1986). Retomando estas tradiciones, usaremos la definición de élite de Higley *et al.* (1991: 36): “Personas que detentan posiciones de autoridad en organizaciones con poder, del ámbito público o privado, y movimientos influyentes, que, por tanto, pueden incidir en decisiones estratégicas sobre una base regular”. El concepto de élite política incluye, por tanto, actores que no tienen posiciones formales de poder, pero que tienen capacidad de influencia en los procesos de toma de decisión pública, como expertos, asesores o *technopols* (Huneus, 2000; Hunter, 1953; Silva, 2008). Dentro de la élite po-

lítica, los parlamentarios conforman un subgrupo, sobre el cual se centra este trabajo, que gestiona la articulación entre representación de los territorios, coordinación con el Ejecutivo y formulación de las leyes. Aunque no podamos aquí dar cuenta de todos los debates en torno a este concepto, señalamos brevemente que, si bien para los marxistas la élite del poder es asimilable con la clase dominante, nos apartamos de esta visión para tratar la élite política como un grupo específico capaz de influir en las políticas y actividades del Estado. Nuestro enfoque también toma distancia de la perspectiva pluralista de competencia entre grupos de interés (Bottomore, 1964). El interés del estudio de la élite política reside en que, a diferencia de la élite económica, define las reglas que condicionan la acumulación de poder en otras esferas de la vida social.

Para el estudio de los procesos de toma de decisiones, recurrimos al concepto de instituciones políticas informales. Las instituciones son definidas por March y Olsen como “el marco en el cual la política tiene lugar” (1989: 18). De manera complementaria, North las define como “las reglas del juego en la sociedad, o de manera más formal, las restricciones establecidas por los seres humanos para dar forma a las interacciones humanas” (1990: 3). Para él, las instituciones formales son instituciones que son formalizadas explícitamente en la constitución [política] y la legislación auxiliar. En contraposición, las instituciones informales son “reglas sociales compartidas, en general no escritas, que son creadas, comunicadas y aplicadas fuera de los canales oficialmente sancionados” (Helmke y Levitsky, 2004: 727). Estas no son solamente “formas de hacer las cosas”, pues generan normas esperadas de comportamientos y existen sanciones para quienes las violan (Carey y Siavelis, 2006; Espinoza y Barozet, 2018). Tanto la ciencia política como la sociología e inclusive la economía han aportado evidencia respecto de procesos no regulados formalmente, por medio de los cuales los intereses particulares distorsionan a su favor el interés general que deben representar las instituciones públicas (Ostrom, 2005). Operan en tanto formas de influencia sobre las decisiones públicas, definidas por O'Donnell (1993), como “zonas ca-fés”, es decir, prácticas informales mediante las

cuales, sin infringir una norma legal, se manipula el aparato público a favor de intereses particulares. Si bien una parte de la literatura ha abordado este tema desde la noción de corrupción o captura del Estado, muchas veces los actores concernidos no ven sus prácticas como corruptas, neutralizándolas moralmente con discursos de necesidad o costumbre generalizada (Granovetter, 2004). Asimismo, estas prácticas pueden tener consecuencias positivas sobre la vida política y social cuando complementan instituciones formales deficientes. Nos alejamos, por tanto, de los estudios clásicos de corrupción, para centrarnos en estas prácticas informales, muchas veces imperceptibles para los enfoques institucionales tradicionales (Mascareño *et al.*, 2016; Espinoza *et al.*, 2019).

Las instituciones informales en política pueden variar en sus formas e influenciar la toma formal de decisiones en muchos momentos y niveles, sea a través de la formulación o aplicación de normas, reglas y leyes favorables a intereses privados, *lobby* no regulado, influencia en procesos electorarios y designación de cargos fuera de los canales aceptados, canalización de fondos públicos para reforzar posiciones individuales o grupales o limitación de acceso a la competencia, sea en el ámbito ejecutivo, legislativo o judicial. Nos centraremos ahora en dos conjuntos de prácticas que configuran una red de lealtad y coordinación desde el Congreso hacia las provincias: el nepotismo y amiguismo, por un lado, y el clientelismo y patronazgo, por el otro. El amiguismo corresponde a la selección de candidatos para cargos públicos y privados o entrega de beneficios en base a redes de amistad, mientras que el nepotismo lo hace a través de familiares. En ambos casos, se esquivan las reglas de la meritocracia y se desvirtúa el interés general. En segundo lugar, el clientelismo se define como un intercambio recíproco de favores entre dos personas, el patrón — autoridad política — y el cliente — votante, en el marco de una relación electoral. El clientelismo, como forma de cooptación de los sectores populares, ha sido descrito históricamente en Chile (Valenzuela, 1977), pero también en el periodo posterior a la vuelta a la democracia (Arriagada, 2013; Barozet 2004; Calvo y Murillo, 2014; Durston, 2005; Luján y Pérez, 2018; Toro, 2017). Fideliza más bien a las personas de clases sociales bajas, po-

pulares o pobres. El patronazgo se relaciona con lo anterior, pero mediante entrega de empleo público y, por tanto, fideliza más bien personas de clase media o media-baja. Su operación permite asegurar la lealtad de electores y colaboradores políticos, asentando no solo la reproducción de la élite parlamentaria en los cargos, sino que acotando la competencia política. La evidencia empírica en Chile al respecto es menos abundante (Olavarría, Dockendorff, 2016).

EL CONTEXTO CHILENO EN EL MARCO LATINOAMERICANO: CLAVES DE COMPRENSIÓN PARA LA ÉLITE PARLAMENTARIA

Los países latinoamericanos destacan por su historia extractivista y rentista, conformando una élite con fuerte base en la exportación de materias primas y vínculos estrechos con empresas internacionales. El carácter elitista de la independencia de los países latinoamericanos y la relativa ausencia de procesos revolucionarios y guerras, combinados con modelos socioeconómicos centrados en la exportación, retrasaron la industrialización, lo que, sumado a ciclos políticos autoritarios, facilitaron la constitución de una oligarquía y la reproducción de grupos de élite. Existen además otras características comunes a muchos países de la región: fuertes desigualdades socioeconómicas que sustentan relaciones sociales marcadamente jerárquicas, baja capacidad de escrutinio de parte de la opinión pública o de grupos de ciudadanos, poca solidaridad entre grupos sociales y finalmente la concentración de los medios de comunicación en manos de las élites (Crabtree y Durand, 2017). Más recientemente, en el marco de las transiciones políticas de los años 1980 y 1990 y del post-consenso de Washington, parte de las élites latinoamericanas adoptaron el neoliberalismo como modelo de gestión económica. Este grupo presenta, por tanto, rasgos específicos en la región, como por ejemplo una sobrerepresentación de empresarios en cargos parlamentarios de cerca del 25 % (Serna y Botinelli, 2017). Al respecto, una serie de iniciativas comparadas han permitido progresar en la comprensión de las élites políticas en América Latina (Alenda *et al.*, 2018; Alcántara

et al., 2018; Siavelis y Morgenstern, 2008; Vommaro y Gené, 2018).

En el contexto regional, Chile se perfila como un caso particularmente interesante. La difícil combinación entre un presidencialismo exacerbado, un Congreso débil —aunque con circuitos informales de negociación que refuerzan su influencia— y una transición pactada con los militares, empresarios y grupos de derecha mediante acuerdos transversales, conocidos en el caso de Chile como “democracia de los acuerdos”, parecía conformar un ambiente hostil para la democratización (Fuentes, 2012; Sehnbruch y Siavelis, 2014). Si agregamos una opción elitista de transición, que desarticuló parte de los movimientos sociales, según el modelo de democracia consociativa, se ganó en gobernabilidad, pero no en legitimidad (Aninat *et al.*, 2006; Valenzuela y Yévenes, 2015). Finalmente, la estabilidad de la transición política fue reforzada por la estabilidad económica que proveyó a Chile el “superciclo” del cobre², materia prima cuyo valor se duplicó en los años noventa debido a la expansión de la demanda china, generando ingresos abultados para el fisco chileno. Esta bonanza, particularmente entre los años 2002-2013, permitió financiar programas sociales y una mayor circulación de recursos fiscales desde y hacia los parlamentarios, pese a que la Constitución de 1980 limitó las funciones del Congreso en el marco de un sistema presidencial (Ferraro, 2008).

En términos de probidad y transparencia, Chile era considerado como uno de los países con el mejor funcionamiento institucional y con relativamente bajos niveles de corrupción (Banco Mundial, 2000). El cuadro cambió en el contexto de una serie de escándalos político-financieros que sacudieron el conjunto del sistema político a partir de enero de 2015³, mostrando mecanismos de colusión entre élite económica y sistema polí-

tico, particularmente en el financiamiento de las campañas parlamentarias (Matamala, 2015). Estos escándalos sometieron a la élite política a un rápido descrédito, profundizando la crisis de los partidos y de la democracia representativa. Esto sumado a un nuevo ciclo de acción colectiva desde 2011 y problemas de desconfianza hacia las instituciones políticas, desembocó en una caída de la participación electoral. Esta pasó de un 87 % en 1989, con un sistema de inscripción voluntaria y voto obligatorio, a un 46,6 % en las elecciones conjuntas de 2017, con el actual sistema de inscripción automática y voto voluntario, según las nuevas disposiciones de una ley votada en 2012, llegando a su nivel más bajo en las elecciones municipales de 2016, con un 36 %. La amplitud y resonancia de las denuncias hizo imposible repetir el acuerdo a puertas cerradas que tomó la élite en el 2003 ante un similar *affaire* político-financiero. La presidenta Bachelet en su segundo gobierno (2014-2018) nombró una comisión de expertos —Comisión Engel— que presentó medidas para mejorar el sistema político-electoral y regular su relación con el mundo económico, las cuales se transformaron en una serie de reformas al sistema electoral, partidos políticos y financiamiento de la política.

METODOLOGÍA, DATOS Y ANÁLISIS

Usamos evidencia de dos proyectos financiados por la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica de Chile, CONICYT. Del primero (Fondecyt regular 1120846), que buscaba comprender las formas de toma de decisión formal e informal en las decisiones de inversión pública en tres regiones del país, usamos y actualizamos la base de datos sobre caracterización de la élite parlamentaria chilena en base a la codificación de las reseñas biográficas de los parlamentarios preparadas por la Biblioteca del Congreso. Durante el periodo 1990-2018, hubo ocho elecciones parlamentarias, resultando en 548 parlamentarios electos. Para caracterizar este grupo en comparación con el resto de la población chilena, se usan datos sociodemográficos de la encuesta CASEN.

2 La producción y venta del cobre representan la mitad de las exportaciones del país y el 10 % de su PIB (Eyraud, 2015).

3 Se acusó a la nuera de la presidenta de la República, Michelle Bachelet, y a su hijo, de beneficiarse de su posición para realizar operaciones inmobiliarias. En el mismo momento salió a la luz un caso transversal de financiamiento oculto de parte de empresas hacia partidos de izquierda y derecha.

Del segundo proyecto (Fondecyt regular 1160984), enfocado en las instituciones informales en política⁴, usamos 148 entrevistas realizadas entre el 2016 y el 2018 en seis regiones del país (de un total de 15 regiones). Abarcamos todas las campañas electorales que tuvieron lugar en ese periodo, desde primarias para municipales (2016) hasta la segunda vuelta presidencial (2017). Las entrevistas fueron aplicadas bajo acuerdo de confidencialidad, por lo que a continuación solo se indica el cargo y la orientación política de las personas. Las entrevistas fueron transcritas integralmente, codificadas y analizadas mediante el *software* RQDA (Huang, 2017). Elaboramos un libro de códigos mediante una combinación entre un análisis preliminar de las investigaciones empíricas y los aportes teóricos disponibles a la fecha y luego el análisis mismo de las entrevistas. El resumen del perfil de los entrevistados se detalla en anexo, junto con el libro de códigos.

CARACTERIZACIÓN DE LA ÉLITE PARLAMENTARIA CHILENA Y SU INTEGRACIÓN VERTICAL CON LA SOCIEDAD

A medida que el foco se aproxima a la élite política, tiende a operar la “ley de la desproporción creciente”: aparecen sobrerrepresentadas las categorías socialmente más privilegiadas (Putnam, 1976). Los parlamentarios, desde la vuelta a la democracia, no son una excepción (González-Bustamante y Cisterna, 2016), pues los grupos privilegiados han predominado en este cuerpo. Para el caso reciente de Chile, el Congreso ha sido dominado por hombres, aunque las mujeres parlamentarias han incrementado su presencia sostenidamente desde un 5,9 % en 1990 a un 23,5 % en 2018⁵. En cuanto al acceso al cargo, el

análisis de los datos indica una renovación de un 58 % del cuerpo de representantes desde 1990, en un lapso de veintiocho años. Contra la difundida percepción de baja circulación de los representantes, este dato indica competitividad en el acceso. Pero no debe descuidarse que 124 parlamentarios (22,6 %) han ejercido por cinco o más periodos, considerando que la Constitución no ponía limitación a la reelección hasta el 2020, lo que denotaba la existencia de un núcleo duro y estable hasta ahora. Hasta 2006, la centralidad pertenecía a los miembros de la generación de 1960, fogueados en la reforma universitaria y el convulsionado momento político que le siguió (Espinoza, 2010). Sus integrantes más destacados se mantienen a lo largo de todo el periodo, para operar como actores clave en la articulación de las coaliciones políticas.

Respecto de la escolaridad de la élite parlamentaria, siempre ha sido más alta que el promedio de la población, si bien la brecha se redujo sensiblemente en comparación con los años sesenta y continuó haciéndolo desde 1990. En efecto, entre 1990 y 2015, la escolaridad media de los electores —población mayor de dieciocho años— pasó de nueve a once años, mientras que, entre los parlamentarios, pasó de 16,6 en 1990 a 17 en 2018. La educación superior aparece claramente sobrerrepresentada entre los parlamentarios. Egresados, licenciados y titulados en carreras universitarias, así como exmilitares de estado mayor comprenden 79,2 % de los representantes. Los profesionales universitarios entre los legisladores muestran un incremento desde 69,8 % en 1990 hasta alcanzar 78,6 % en 2014, disminuyendo en 2018 a 69,9 %, pero manteniéndose una fuerte brecha con la población chilena, dado que en el país los profesionales universitarios pasan de 6,2 % en 1990 a 13 % en 2015. El incremento reciente de parlamentarios sin profesión refleja tanto la presencia directa de empresarios medianos en la arena política como de políticos de tipo caudillista.

Finalmente, en términos de ingresos, Chile forma parte de los países con dietas parlamentarias más altas. Se aprecia, sin embargo, una leve disminución de la brecha salarial entre este grupo y la población: en el periodo del 2010, el sueldo de

4 Aunque documentamos extensamente las prácticas informales, no desconocemos las prácticas formales, democráticas y transparentes de muchos actores políticos, pero este punto o la relación entre ambos se encuentra fuera del alcance de este artículo.

5 En 2018 el incremento fue mayor, entre otros factores, por la existencia de una ley de cuotas, junto con incentivos financieros asociados a las candidaturas de mujeres.

un senador era 32,5 veces mayor a la mediana de ingresos de la población chilena, mientras que este valor desciende a 28,2 en el periodo de 2014 y a 26,1 en el 2016⁶.

Tabla 1. Resumen de la descripción sociodemográfica de los parlamentarios, en comparación con población chilena (2018 para Congreso, 2015 o 2017 para población).

Categoría	Población chilena	Parlamentarios
% mujeres	51,1%	23,5%
Años de escolaridad mayores de 25 años	11,1	17,1
Edad promedio	34,4	51,7
Educación particular pagada	7%	59,1%
Formación universitaria	13%	69,9
Brecha mediana ingresos/sueldo senador	1	26,1

Fuente: Biblioteca del Congreso Nacional, CENSO 2017 y encuesta CASEN 2015.

En suma, si bien existe un mayor grado de competitividad en el acceso al sistema, que es a la vez producto del inicio de la salida de la generación de 1960, el cambio de sistema electoral y la irrupción en el campo político de los nuevos líderes de la sociedad civil y de partidos jóvenes, un grupo de parlamentarios ha logrado mantenerse en el poder durante varios periodos, sobrerrepresentando grupos sociales privilegiados, conforme a las teorías de la élite. A pesar de este contexto de mayor competitividad, analizaremos a continuación la forma en que, fuera de lo definido formalmente por las reglas del juego político, parte de las élites parlamentarias mantienen su poder mediante instituciones informales. Específicamente, centraremos el análisis en las generaciones de parlamentarios que llegaron al poder antes de las elecciones parlamentarias de noviembre de 2017.

6 Datos extraídos de la Encuesta Suplementaria de Ingresos del Instituto Nacional de Estadística.

“MONOPOLIZAR [LA POLÍTICA] NO SE PUEDE [...] AHORA, SI TIENES FAMILIA NUMEROSA”⁷: AMIGUISMO Y NEPOTISMO EN LA PERDURACIÓN DE REDES

Tradicionalmente, el apellido ha funcionado como marca en la élite, pues da una ventaja a quien pertenezca a familias e incluso a dinastías políticas, tanto a nivel nacional como regional⁸. Además, la posibilidad para los parlamentarios de acumular cargos en espacios de toma de decisión —comisiones parlamentarias, directorios de universidades regionales, directorios de empresas públicas— redunda en cierta ubicuidad cuando llevan tiempo en el Congreso, más aún considerando sus altos ingresos y ventaja en términos educacionales, además de su manejo de las redes en la élite. Es usual en las entrevistas encontrar descripciones que siguen el siguiente patrón narrativo, aquí en palabras de un periodista de un diario regional: “X [exsenador DC retirado en 2014] era como el gran Vito Corleone, y todo el resto era como gente que trabajaba para él, muy, muy fielmente [...]. Y entre ellos, por ejemplo, está su hijo, el diputado Y [en cargo desde 2006 a la fecha], su hermano Z, que fue alcalde de la ciudad H. En ese lote me he dado cuenta que, de repente, llegó A, muy cercano a B, casi compadre. Y A estaba casado con C, actual secretaria ejecutiva del Consejo Regional, donde A era el presidente de la comisión de gobierno, también un cargo importante”.

Este tipo de redes ocurrieron con fuerza entre 1990 y hasta por lo menos el 2016. Varios entrevistados señalan que el dinero obtenido por herencia familiar, propiedades, solidaridad familiar y amistosa o negocios permitía financiar campañas políticas propias y de los cercanos. Si bien los escándalos del 2015 y las reformas de financiamiento electoral han limitado la circulación de dinero

7 Entrevista con exdiputado.
8 A nivel parlamentario, para la izquierda podemos mencionar a los Allende, para el centro los Walker, para la derecha los Alessandri, los Van Rysselberghe, entre muchas otras familias. A nivel regional, pero presentes en el Congreso, podemos mencionar los Soria en Iquique o los Ortiz en Concepción. No es inhabitual encontrar en el Senado un padre o hermano y el hijo u otro hermano en la cámara baja.

hacia actores políticos, por lo que observamos en terreno hasta la fecha y en base a los resultados de las elecciones de 2016 y 2017, varias dinastías en los partidos políticos tradicionales han logrado mantener su posición como red familiar en el sistema político chileno⁹. La intimidad familiar y la cercanía amistosa se convierten en el piso fundamental para lealtades más sólidas. Un dirigente regional del Partido Radical señala: “En política, es la confianza, y ¿en quién puede uno depositar la confianza más que en un hijo? En un familiar [...]. Sí, entonces, ya cuando no hay más familiares que estén metidos en política, se empieza a buscar las amistades”. No se trata solo de un remanente de sociedades que no habrían pasado por procesos de modernización: es un sustrato importante en las transacciones para la élite económica y la élite política, incluso en espacios individualizados y modernizados.

El amiguismo y el nepotismo en tanto institución informal han sido descritos para la política chilena desde los años cuarenta (Lomnitz, 1994), pero la modernización económica y política que ha sufrido el país a partir de los años ochenta ha permitido la actualización de ese rasgo histórico. Un gran número de entrevistados, en el conjunto del ajedrez político y en todos los niveles de gestión, da cuenta de una adaptación de estas prácticas a las múltiples reformas legislativas que regulan la contratación de funcionarios en el sistema público¹⁰. Las únicas prohibiciones respecto de cargos electos son desde las elecciones de 2016, para los concejales, quienes no pueden tener vínculo familiar con el alcalde y desde 2018 para los consejeros regionales, quienes no podrán ser parientes del gobernador regional en las elecciones previstas para fines del 2020. En cuanto a los cargos nombrados,

existen varias normativas que enmarcan en Chile las contrataciones en el sector público¹¹, no obstante, sus limitaciones o no aplicación permiten mantener la discrecionalidad en las contrataciones por fuera de las plantas (CEP, 2018). Como lo resume un diputado del Partido Socialista con una antinomia: “Sí, hay control, pero en lo informal no hay ningún control”.

En la estructura pública es posible, por tanto, ofrecer empleos a familiares, leales y seguidores sin mayores restricciones en los niveles más bajos. Sin embargo, se hacen necesarias competencias mínimas en la medida que se sube en la jerarquía de los puestos. Este tema se ha vuelto a plantear con fuerza a lo largo del año 2018 en relación con los cargos de confianza del segundo gobierno del presidente Piñera, adjudicados a familiares y amigos¹². A ojos de un informante, juez laboral que ha fallado sobre estos temas, las respuestas políticas siempre son reactivas frente a los escándalos y no se proyectan de manera más planificada. Señala que la normativa existente “sigue siendo un estatuto de contratación muy anacrónico, que no ha recibido las reformas importantes que debe tener”, debido a que el Estado chileno se mueve en esta materia “en tiempos geológicos”. Completa: “El tema de las inhabilidades y de la posibilidad de nepotismo, a mi juicio, no está neutralizado claramente”. Como lo resume la vicepresidenta del Partido Socialista en una provincia, “la red [familiar] es tan densa, que costaría desarmarla”.

En términos de análisis y desde una lectura en clave de coordinación de actores políticos, podemos señalar varios elementos. Primero, para un diputado o senador, contar con familiares y cercanos en todos los niveles de poder puede llegar a ser la forma más eficiente de acoplar recursos que, si bien no son utilizados directamente para beneficio propio, son canalizados a nivel local para atender a

9 La apuesta más arriesgada de las parlamentarias del 2017 fue la del caudillo de Iquique, Jorge Soria, quien luego de que él gestionara la ciudad durante siete periodos, logró la elección de su hijo como alcalde. Al año siguiente, a los ochenta y dos años, fue elegido senador por la misma región, con la primera mayoría.

10 Leyes relacionadas a la administración del Estado (19.653), Alta Dirección Pública (19.882 y 20.955), Municipios (D. F. L. 18.695 y Ley 20.742), entre otras, además de proyectos de ley que buscan regular directamente el nepotismo.

11 Estatuto Administrativo, que regula la carrera funcionaria en el Estado, limitando la discrecionalidad en el ingreso y el ejercicio de la función, el Estatuto para Funcionarios Municipales y finalmente el Sistema de Alta Dirección Pública (SADP).

12 La lista de nombramientos que responden a la definición de nepotismo es larga, pero no exclusiva de este gobierno (*El Mostrador*, 24 de marzo de 2018). Existen cada vez más denuncias en la prensa al respecto.

sus electores. Los municipios, particularmente los grandes, son una fuente apetecida por los parlamentarios, debido a la existencia de fondos de libre disposición, y porque la implementación de las políticas sociales en Chile se gestiona en gran parte desde las municipalidades. En el sentido inverso, los parlamentarios encauzan fondos del gobierno central y regional hacia el territorio local, mediante la relación directa que mantienen con el Ejecutivo —fondos propios del Congreso o relaciones con autoridades regionales y ministerios en sus distintos niveles—. A este entramado se le conoce como “máquina”. Como describe un político local de centro-derecha tutelado por un parlamentario caudillo: “Aquí nosotros somos un equipo. El diputado tiene su pega (trabajo) como diputado; está el alcalde que es su hijo; estoy yo como consejero regional, y hay un par de concejales, además, o dos o tres, vamos en bloque. Entonces, cuando vamos a una reunión, la organización nos plantea un problema, nos miramos y vemos: se ataca por el lado del diputado [...], por el lado del alcalde subvención municipal, lo ataco yo como Fondo Regional de Inversión Local, alguien tiene la solución”. Obtuvimos descripciones muy parecidas en la coalición de centro-derecha. A diferencia del sistema descrito por Valenzuela para el periodo predictatorial (1977), quien señala una centralidad más difusa, el entramado de la intermediación política reciente es más jerárquica, con el diputado o el senador en el centro de la red. En el marco de una creciente debilidad de los partidos políticos, estos han tendido a estructurarse en torno a personalidades: la mayor debilidad de los partidos hoy ha reforzado los personalismos parlamentarios. Los alcaldes e intendentes, si bien cuentan hoy con fondos más importantes que antes de los años setenta, se encuentran en una posición más subordinada, salvo en algunas ciudades con recursos, porque la descentralización chilena no ha permitido una autonomía mayor de la toma de decisión local (Luna y Mardones, 2017).

Segundo, los lazos de trabajo tienden rápidamente a transformarse en lazos familiares, por dinámicas bien conocidas de socialización (Lomnitz, 1994; Torche y Valenzuela, 2011). Como señala un Consejero Regional (CORE): “Soy parte de la familia X (el caudillo padre). Es padrino de matrimonio mío, e Y [el hijo del caudillo, alcalde de la zona]

es mi compadre, es padrino de una de mis hijas [...] Y yo llego a la casa todos los cumpleaños [...] Soy casi un hijo más”. Cabe mencionar que a nivel regional y local este sistema no se enmarca necesariamente en redes o coaliciones partidistas que podrían delimitar sociabilidades y lealtades, sino que puede cruzar fronteras ideológicas, sobre todo en las zonas donde la institucionalidad partidista no es fuerte, situación que hemos constatado en zonas extremas o más rurales. Como concluye un alto dirigente y empresario en el norte del país sobre política local y regional, “no funcionan sobre la base de la institucionalidad de los partidos, ese es el principal problema. [...] Mucha amistad, también familiares, hay bastante nepotismo en el tema”. En términos funcionales, estas redes son relevantes para la eficiencia del ejercicio político y la coordinación de la toma de decisión. Incluso, recurrir al nepotismo permite revertir situaciones que son potencialmente adversas para las autoridades, sus cercanos o su lote dentro del partido.

En términos de consecuencias inesperadas, la reforma de la elección de los Consejeros Regionales y su elección por sufragio universal a partir del 2013 permitió primero, entre otros efectos, reflotar la importancia de los apellidos conocidos en política. En la elección del año 2017, donde se llegó a un total de 1.650 postulantes a nivel nacional para 268 cargos, esta proliferación de candidatos lleva a los entrevistados a recalcar que el apellido funciona como “marca registrada”, para ubicarse en un universo demasiado grande. La apertura al sufragio universal del cargo permite a estas familias impulsar a sus integrantes en cargos más bajos, al alero de uno o más miembros de la familia que hayan llegado a cargos más altos. Es, por tanto, una de las consecuencias no esperadas de la reforma en un contexto en el cual la mayor parte de los electores o no tiene interés en votar o no entiende el rol que cumplen los CORES, de baja participación electoral y de mayor incertidumbre para los candidatos y los incumbentes. Finalmente, en términos de consecuencias adversas, además de permitir la captura de recursos del Estado por parte de parentelas y redes de amigos, el nepotismo y amiguismo afectan la calidad de la política y de la democracia, pues según los entrevistados, el nivel de exigencia que se le impone a las relaciones laborales basa-

das en la cercanía familiar, amistosa o partidista es bajo. Si bien se ha argumentado que la falta de separación entre esfera laboral y familiar sería un rasgo de sociedades tradicionales, mostramos que, si bien no sucede en todos los casos, el fenómeno sigue ocurriendo sobre todo en sectores más alejados del escrutinio público o la fiscalización institucional.

“¿PERO ESO ES CLIENTELISMO O ESO ES CAPTURA? BUENO, EL CLIENTELISMO ES CAPTURA EN REALIDAD”¹³

En términos legales, la entrega de empleos públicos ha sido regularmente denunciada durante las campañas electorales en Chile, y particularmente durante las campañas presidenciales, pero luego el tema cae en el olvido, hasta el siguiente año electoral. Pudimos comprobar que se trata de una práctica ampliamente ejercida en todos los niveles del Estado, tanto por gobiernos de centro-izquierda como de centro-derecha, donde los parlamentarios ejercen el control. A pesar de la ley de Alta Dirección Pública, este sistema cimienta el poder de las élites que controlan esos empleos (Olavarría y Dockendorff, 2016). Como señala un experto de derecha acerca de las contrataciones en el Estado: “Es cosa que entres a Chile Transparente, el número de personas a contrata es el doble de las personas que están contratadas en la administración pública... Estamos hablando de más de doscientas mil personas, o sea, [...] el Estado es una fuente de contratación inmensa [...]. Tienes que entender el sistema de contratación del Estado, un factor importante, el clientelismo, del rol cumple-favores, el rol que tiene cada parlamentario para hacer favores y también para negociar cosas, los arreglos que se llevan ahí a nivel local”. Esta práctica no constituye en sí un problema, pues se supone que los militantes de partidos están orientados al servicio público y al ejercicio del poder. Sin embargo, en la percepción de entrevistados responsables de la gestión municipal o regional, esto se convierte en un inconveniente cuando la dotación supera las necesidades de los servicios, o el personal contratado no cuenta

con las calificaciones necesarias para el cargo, o ha desplazado a personas más calificadas. También cuando las personas reciben un sueldo sin ejercer cargos u obtienen sobresueldos o pagos por horas extra de forma inadecuada, cuestión que también ha sido denunciada por la prensa en reiteradas ocasiones. Asimismo, es problema cuando servicios específicos son definidos como botines de algunos partidos, lotes o parlamentarios, como por ejemplo Aduanas, el Servicio Nacional de Menores, Vivienda o cargos funcionarios en universidades regionales. Finalmente, sucede en casos más excepcionales que se imponga a los contratados votar por la elección o reelección de alguna autoridad, o de su pariente, o afiliarse por un partido —para el apoyo en las elecciones internas—, o pagar un diezmo al partido, con la amenaza de ser removidos.

En términos de contexto, cabe precisar elementos recientes que permiten entender la importancia del patronazgo en la actualidad para el caso de Chile. El aumento del gasto e inversión pública, incluyendo el empleo público desde la vuelta a la democracia, se debe a la posición rentista del Estado chileno. En relación con el aumento del precio de algunos *commodities* en los mercados internacionales, entre 1990 y 2016, el gasto público se ubicó entre el 20 y el 24 % del PIB para todo el periodo, pero considerando el crecimiento económico general, se triplica en ese periodo, lo que permite una fuerte expansión del empleo público. Según datos de la Dirección de Presupuesto (DIPRES)¹⁴, el total de cargos en el gobierno central pasa de 128.785 en 1991 a 349.605 en 2018. En el otro extremo, según datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), un millón de personas declara trabajar en el sector público, lo que corresponde a un 16 % de los ocupados. Además, según entrevistados, los empleos públicos son apetecidos debido al aumento de las remuneraciones desde la vuelta a la democracia. Un exministro de centro-izquierda señala que muchos de estos cargos son mejor pagados que en el sector privado, particularmente para las personas con baja calificación, lo que genera lealtades sólidas hacia el “patrón”. Controlar su entrega en un contexto de expansión fiscal ha sido advertido como

13 Entrevista con un experto en descentralización.

14 <http://www.dipres.gob.cl/598/w3-propertyvalue-15676.html>.

uno de los principales problemas para países rentistas (Robinson *et al.*, 2006).

Expertos entrevistados con altos cargos en instituciones regulatorias de la magistratura y de la administración electoral señalan que hubo poca preocupación por este tema en los años noventa y dos mil. Solo al inicio de la década actual, el Ministerio del Trabajo y un nuevo grupo de jueces laborales muestran preocupación por las “plantas paralelas” —contratos por un año o a honorarios—, que según un experto representan 2/3 de las contrataciones públicas. Estas operan como forma de sortear la rigidez de la normativa, no obstante, generan situaciones de descontrol en las contrataciones. A partir de 2014 se da un giro en la jurisprudencia, cuando la Corte Suprema acoge demandas de empleados que han trabajado años por el Estado sin acceder a la planta, es decir, a un puesto fijo e indefinido. Se promulga entonces una serie de normas modificatorias¹⁵, en parte por la presión de las asociaciones gremiales, que se cansan del *spoils system* o del “amarre” y desamarre de funcionarios por motivos políticos. Pero, en la práctica, este sistema permite masivamente el uso clientelar del empleo público. Al respecto, entre los entrevistados se apreciaron tres tipos de perfiles: primero, parlamentarios que critican y niegan el propio empleo del clientelismo, particularmente del Frente Amplio, del Partido Comunista y políticos jóvenes de partidos tradicionales. Luego muchos entrevistados, sin admitir su uso, afirman que la práctica es ampliamente utilizada en el sistema político chileno. Un tercer grupo de entrevistados señala usarlo y no tiene mayor reparo en explicar cómo funciona. Se trata de un grupo más concentrado en las generaciones mayores y con mayor permanencia en el poder; incluso varios explican que utilizan estas prácticas sin considerarlas clientelismo, señalando que “así se hace en política”.

Los expertos a cargo de las reformas de 2015, sea desde la academia o desde el segundo gobierno de Michelle Bachelet, señalan en las entrevistas que las recientes reformas del financiamiento electoral debieran favorecer la disminución de estas prácti-

cas. Sin embargo, nuestra investigación respecto de las campañas políticas recientes, y particularmente de la parlamentaria, donde ya operaban las nuevas reglas de financiamiento público a la actividad política, permite actualizar algunos de nuestros conocimientos en el sentido contrario. Por ejemplo, si bien prohíbe el pago de servicios a los electores en tiempo electoral, los medios de control son muy limitados, como lo admiten en el mismo Servicio Electoral [SERVEL], organismo encargado de la supervisión de los procesos electorarios. Además, como señala un parlamentario, la prohibición se realiza solo en periodos electorales y no el resto del año, por lo que se desplazó el momento del cumplimiento del favor. Aludiendo al desconocimiento de lo que pasa en regiones, un experto electoral señala respecto de una de las principales ONG encargada del control de las campañas, que esta “no tiene idea de lo que es la verdad de la política en Chile. [...] Ellos lo que tratan de hacer es cuadrar tesis que sacan de Europa y Estados Unidos, y dentro de Chile ellos están condenados al fracaso”. Respecto de la entrega de empleos públicos a fieles y seguidores, los mecanismos de control a nivel municipal y regional son escasos, por lo que en general, solo en caso de denuncia llegan a ser fallados en contra de esta práctica y no llegan al nivel de los parlamentarios.

En términos de análisis, retomando nuestra primera clave de lectura, la coordinación, se evidencia la importancia que posee para los parlamentarios contar con el control de los presupuestos y beneficios administrados por municipios e intendencias. Es aquí donde se vuelve relevante el otorgamiento de empleo a militantes y cercanos al parlamentario o candidato/a. Para los sectores más bajos, la entrega de beneficios sociales o de empleos públicos de baja calificación —porteros, guardias, chóferes, servicio de ornato— permite fidelizar electores. En las entrevistas, se destaca la figura de las personas que coordinan estas redes, quienes son capaces de movilizar o controlar externamente a votantes. Comúnmente llamados “operadores políticos”, son intermediarios locales dentro y fuera de coyunturas electorales. Personajes muy conocidos en el terreno, tienen cargos pagados también por organismos públicos, muchas veces subnacionales, lo que les permite mantener vínculos directos entre el parlamentario y los electores en los barrios, siendo el cara

15 Ley 20.955 que perfeccionó el SADP, dictámenes de Contraloría, resoluciones de la Corte Suprema e instructivos provenientes del Ejecutivo.

a cara y la disponibilidad a cualquier hora uno de los elementos centrales en la calidad y estabilidad de la red. Los recursos son canalizados por estos *brokers* desde las oficinas municipales, mediante el alcalde o los concejales o desde las oficinas parlamentarias, hacia diversos colectivos o asociaciones. El resultado suele ser contabilizado por los mismos actores políticos, desde el intermediario hasta el senador, mediante “cuántos votos controlan”, siendo esta cifra la base de la evaluación del poder entre nuestros entrevistados, respecto de sí mismos y de los demás actores en su campo. También observamos que los parlamentarios pueden incidir en la asignación de fondos regionales y sectoriales mediante sus redes con intendentes, CORES y otros funcionarios de los gobiernos regionales y Secretarías Regionales Ministeriales [Seremías] y las autoridades municipales. De esta forma, varios parlamentarios terminan ejerciendo, junto al apoyo de sus redes locales, una función política ejecutiva.

Respecto de las consecuencias no esperadas de las reformas, pudimos comprobar que múltiples actores entrevistados, tanto de izquierda, centro o derecha, señalan que el clientelismo ha sufrido un nuevo impulso desde el paso del voto obligatorio al voto voluntario en 2012 y el aumento de la desafección electoral. Como lo grafica en plena campaña parlamentaria un exministro demócrata cristiano, exdirigente local y regional: “El clientelismo en política en Chile, no solamente en Chile, pero en Chile, es brutal, brutal. [...] El que acarrea más y el que tiene plata para acarrear más es el que gana. Antes el que tenía más plata para hacer las campañas, los 500-600 millones de pesos¹⁶ que costaba una campaña senatorial en regiones y unos 3.000 millones¹⁷ que costaba en Santiago ¿verdad?, ganaba. Hoy día ya no necesita eso, le da muchísimo menos, porque lo que tiene que hacer es acarrear [...], está más vinculado a los buses [...] o los vehículos que tienen para el acarreo”. Así, antes de la campaña parlamentaria del 2017, algunos candidatos declararon centrarse más directamente en su clientela. Varios aspirantes en los partidos tradicionales, y sobre todo los incumbentes, asumen que ya no tienen que perder tiempo con ofertas

programáticas hacia personas que no irán a votar. Incluso, muchos dirigentes e integrantes de partidos señalan al clientelismo como uno de los motores del proceso de refichaje de militantes a que los partidos políticos tuvieron que someterse antes de abril de 2017 para seguir en la competencia política, desvirtuando el principio inicial de transparencia y renovación de los padrones electorales.

Respecto de comparaciones históricas, particularmente en los periodos más populares y populistas de la historia del siglo xx en Chile, ya no se trata de una práctica masiva, debido a la erosión de la participación electoral, a los cuestionamientos a la clase política, a la falta de vida partidaria, así como a la menor proporción de sectores pobres y populares en la masa de electores, por lo que un experto entrevistado lo califica de clientelismo “selectivo”. Al respecto, uno de los principales encargados de las reformas de transparencia del segundo gobierno de Michelle Bachelet señala: “El clientelismo y el nepotismo va a ser más difícil de corregir, porque la sociedad chilena es muy de ayudarse entre los mismos. Pero yo creo que, sobre todo a nivel local, eso se va a seguir repitiendo”, opinión ratificada por un entrevistado integrante de la Comisión Engel.

CONCLUSIÓN

El presente trabajo contribuye a la literatura de las élites políticas en Latinoamérica, profundizando en la comprensión de la integración y perduración de un subgrupo de la élite en el poder, los parlamentarios. Analizamos la evolución de la composición social de diputados y senadores chilenos asumidos desde el año 1990 hasta la actualidad, así como las prácticas que un grupo no menor de estos realiza de manera informal para capturar recursos del Estado con el fin de perpetuar sus cargos de autoridad y de sus cercanos. En términos generales, observamos que el trabajo político de estos agentes trasciende las funciones y atribuciones formales dictadas por el gobierno chileno para estos cargos, siguiendo reglas informalmente compartidas en el “lote” que controlan. Su posición social privilegiada a la base es luego transformada en posición de poder que se mantiene mediante el manejo de recursos públicos en clave clientelar. Para ello requiere la asociación de leales

16 Entre 688.000 y 826.000 euros.

17 4,1 millones de euros.

colocados en el aparato público. Ya no son las “gauhachadas” de los años predictadura, sino un sistema diseñado para operar coordinando la asignación de recursos públicos, tales como fondos subnacionales y empleos gubernamentales para generar réditos electorales, mediante el tejido de redes informales con actores políticos del nivel municipal y regional. Sin embargo, no encontramos evidencia de que las instituciones informales se usen para enriquecimiento personal, sino para acomodar la operación de las instituciones formales hacia los electores.

Hoy los parlamentarios, de orígenes más diversos, se encuentran bajo un régimen de *accountability* más estricto y más vulnerables a la opinión pública, dado los escándalos políticos ocurridos desde los 2000, y a su vez muchos de ellos critican profundamente el sistema y las prácticas políticas antiguas. Pero si bien Chile es uno de los pocos países que enfrentó directamente sus casos de corrupción con intensas reformas (Schorr, 2018), esta investigación muestra que muchas de las prácticas descritas sobreviven al cambio institucional o son resultados no intencionados de tentativas por resolver problemas de gobernabilidad, tales como la coordinación entre servicios y la canalización más expedita de recursos a quienes los necesitan. En línea con Granovetter (2004), los parlamentarios que usan estas instituciones informales, sobre todo los miembros de generaciones más antiguas de la élite parlamentaria, tienen la creencia de estar haciendo lo que corresponde para mejorar las condiciones de vida de sus electores. Sin embargo, si bien estas prácticas “aceitan la máquina”, debilitan el sustento democrático de su operación, su legitimidad, así como la capacidad de gobernar en base a planes que vayan más allá del interés de pequeños grupos.

AGRADECIMIENTOS Y FINANCIACIÓN

Proyectos Conicyt Fondap 15130009; Fondecyt regular 1160984 y 1171426; Apoyo a Asistencia Eventos USACH/VRIDEI/DICYT; INCASI Network, proyecto europeo que recibió fondos del programa de investigación e innovación *Horizon 2020* de la Unión Europea en virtud de Marie Skłodowska-Curie GA n.º 691004 y coordinado por el Dr. Pedro López-Roldán. Agradecemos el trabajo de Constanza Am-

biado y los aportes de Kirsten Sehnbruch y Peter Siavelis al trabajo de nuestro equipo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcántara, M., Mateos, A., Rivas, C., Martínez, M. (2018). *Observatorio de Élités Parlamentarias en América Latina*. Salamanca: OIR. Recuperado de <http://americo.usal.es/oir/elites/index.htm>.
- Alenda, S., Pelfini, A., López, M. A., Riveros, C. (2018). El estudio de las élites políticas en Chile: Figuras y sostenes del orden. En G. Vommaro, M. Gené (eds.), *Las élites políticas en el Sur. Un estado de la cuestión de los estudios sobre Argentina, Brasil y Chile*. Ediciones UNGS.
- Aninat, C., Londregan, J., Navia, P., Vial, J. (2006). *Political institutions, policy making processes and policy outcomes in Chile*. Inter-American Development Bank, Working Paper n.º 216. Recuperado de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1815897#.
- Arriagada, E. (2013). Clientelismo político y participación local. *Polis* [en línea], 36. Recuperado de <http://journals.openedition.org/polis/9389>.
- Banco Mundial (2000). *Anticorruption in Transition. A Contribution to Policy Debate*. Washington D. C., USA: Banco Mundial.
- Barozet, E. (2004). Elementos explicativos de la votación en los sectores populares en Iquique: lógica y eficiencia de las redes clientelares. *Política*, 43, 205-252.
- Bottomore, T. B. (1964). *Elites and Society*. Baltimore, USA: Penguin Books.
- Calvo, E., Murillo, M. V. (2014). From what to get to how to get it: partisan linkages and social policy delivery in Argentina and Chile. En D. A. Bun, L. Diamonds (eds.), *Political Clientelism, social Policy, and the Quality of Democracy* (pp. 17-38). Baltimore: John Hopkins University Press.
- Carey, J. M., Siavelis, P. (2006). Election Insurance and Coalition Survival. Formal and Informal Institutions in Chile. En G. Helmke y S. Levitsky (eds.), *Informal Institutions and Democracy. Lessons from Latin America* (pp. 160-178). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Centro de Estudios Públicos (CEP) (2018). Chile21, Espacio Público, Libertad y Desarrollo. *Gestión de personas en el Estado*, Santiago: CEP.

- Crabtree, J., Durand, F. (2017). *Perú: élites del poder y captura política*. Lima: Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú.
- Durston, J. (2005). El clientelismo político en el campo chileno (primera parte): La democratización cuestionada. *Ciencias Sociales Online*, 2(1).
- El Mostrador* (2018). El mapa del nepotismo en el gobierno de Piñera, 24 de marzo, <https://www.elmostrador.cl/noticias/pais/2018/03/24/el-mapa-del-nepotismo-en-el-gobierno-de-pinera/>.
- Espinoza, V. (2010). Redes de poder y sociabilidad en la élite política chilena. Los parlamentarios 1990-2005. *Polis*, 9(26), 251-286.
- Espinoza, V., Barozet, E. (2018). Informal Political Institutions. En A. Farazmand (eds.), *Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance*, Springer: Cham.
- Espinoza, V., Rabi, V., Ulloa, V., Barozet, E. (2019). Decision-Making and Informal Political Institutions in Chilean Sub-National Public Investment. *Public Organization Review*, 1-23.
- Eyraud, L. (2015). End of the Supercycle and Growth of Commodity Producers: The Case of Chile. *IMF Working Paper Western Hemisphere Department*. Washington: IMF.
- Ferraro, A. (2008). Friends in high places: Congressional influence on the bureaucracy in Chile. *Latin American Politics and Society*, 50(2), 101-129.
- Fuentes, C. (2012). *El Pacto: Poder, Constitución y Prácticas políticas en Chile 1990-2010*. Santiago, Chile: Ediciones UDP.
- González-Bustamante, B., Cisternas, C. (2016). Élite políticas en el poder legislativo chileno: La Cámara de Diputados (1990-2014). *Política*, 54(1), 19-52.
- Gordin, J. (2006). *La sustentabilidad política del clientelismo: teoría y observaciones empíricas en América Latina*. Documentos CIDOB, Serie América Latina, 13. Barcelona: Fundación CIDOB.
- Granovetter, M. (8-9 de octubre de 2004). *The social construction of corruption*. Trabajo presentado en la Conferencia "The norms, beliefs and institutions of 21st century capitalism", Cornell University, Ithaca, NY.
- Helmke, G., Levitsky, S. (2004). Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda Author(s). *Perspectives on Politics*, 2(4) (Dec., 2004), 725-740.
- Higley, J., Hoffmann-Lange, U., Kadushin, C., Moore, G. (1991). Elite Integration in Stable Democracies: A Reconsideration. *European Sociological Review*, 7(1), 35-53.
- Huang, R. (2017). *RQDA: R-based Qualitative Data Analysis. R package version 0.3-0*. Recuperado de <http://rqda.r-forge.r-project.org>.
- Huneus, C. (2000). Technocrats and politicians in an authoritarian regime. The "ODEPLAN Boys" and the "Gremialists" in Pinochet's Chile. *Journal of Latin American Studies*, 32(2), 461-501.
- Hunter, F. (1953). *Community power structure: A study of decision makers*. Chapel Hill: The University of North Carolina Press.
- Lomnitz, L. (1994). El compadrazgo, reciprocidad de favores en la clase media urbana de Chile. En L. Lomnitz (ed.), *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*, México: FLACSO.
- Luján, D., Pérez, A. (2018). La Democracia Cristiana en el área chica de la posdictadura. Prácticas políticas y relaciones clientelares en una comunidad chilena. *Íconos*, 60, 143-163.
- Luna, J. P., Mardones, R. (2017). *La columna vertebral fracturada. Revisitando intermediarios políticos en Chile*. Santiago, Chile: RIL Editores.
- Mainwaring, S., Scully, T. (2008). América Latina: ocho lecciones de gobernabilidad. *Journal of Democracy, National Endowment for Democracy and The Johns Hopkins University Press*, 19(3), 113-127.
- Mann, M. (1986). *The sources of social power: Vol. 1, A history of power from the beginning to A. D. 1760*. Cambridge: Cambridge University Press.
- March, J. G., Olsen, J. P. (1989). *Rediscovering institutions*. New York: Free Press.
- Mascareño, A., Rodríguez, D., Stamford, A., Loewe, D. (2016). Redes informales e instituciones democráticas en América Latina. Un modelo conceptual a partir de casos de Chile, Argentina y Brasil. *Dados*, 59(3), 1-20.
- Matamala, D. (2015). *Poderoso caballero: El peso del dinero en la política chilena*. Santiago: Catalonia.
- Michels, R. (1911). *Political parties: A sociological study of the oligarchical tendencies of modern democracy*. New York: Hearst's International Library Co.

- Mills, C. W. (1956). *The power elite*. New York: Oxford University Press.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- O'Donnell, G. (1993). *On the State, democratization and some conceptual problems. A Latin American view with glances at some post-communist countries*. Kellogg Institute, Working Paper n.º 192. Recuperado de https://kellogg.nd.edu/sites/default/files/old_files/documents/192_0.pdf.
- Olavarría-Gambi, M., Dockendorff, A. (2016). Implementing meritocracy in senior public administration: The dilemma for Chilean politicians. *Public Organization Review*, 16, 561-582.
- Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton: Princeton University Press.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Putnam, R. (1976). *The comparative study of political elites*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- Robinson, J., Torvik, R., Verdier, T. (2006). Political foundations of the resource curse. *Journal of Development Economics*, 79, 447-468.
- Schorr, B. (2018). Oportunidades desiguales: empresas y Estado en conflictos sobre la minería en Chile. Estudios Atacameños. *Arqueología y Antropología Surandina*, 57, 239-255.
- Sehnbruch, K., Siavelis, P. (2014). *El Balance. Política y políticas de la Concertación 1990-2010*. Santiago: Catalonia.
- Serna, M., Botinelli, E. (2017). El poder de las élites empresariales en la política latinoamericana. *Megafon*, 15(2).
- Siavelis, P., Morgenstern, S. (2008). *Pathways to Power. Political Recruitment and Candidate Selection in Latin America*. Pennsylvania: Pennsylvania State University Press.
- Silva, P. (2008). *In the Name of Reason. Technocrats and Politics in Chile*. Pennsylvania: Pennsylvania State University Press.
- Torche, F., Valenzuela, E. (2011). Trust and reciprocity: A theoretical distinction of the sources of social capital. *European Journal of Social Theory*, 14(2), 181-198.
- Toro, S. (2017). El vínculo distrital de los parlamentarios: continuidad y cambio de la estructura de intermediación local en Chile. En J. P. Luna y R. Mardones, *La columna vertebral fracturada: revisitando intermediarios políticos en Chile* (pp. 130-151). Santiago: RIL Editores/Universidad Católica.
- Valenzuela, A. (1977). *Political brokers in Chile: Local government in a centralized polity*. Durham, NC: Duke University Press.
- Valenzuela, E., Yévenes, P. (2015). Aproximación al concepto de cooptación política: la maquinaria presocrática y sus formas. *Polis* [en línea], 40.
- Vommaro G., Gené, M. (2018). *Las élites políticas en el Sur. Un estado de la cuestión de los estudios sobre Argentina, Brasil y Chile*. Ediciones UNGS.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Emmanuelle Barozet es Doctora en Sociología, École des Hautes Études en Sciences Sociales, París, Francia. Profesora titular del Departamento de Sociología de la Universidad de Chile. Investigadora principal de COES, Centro de Estudios de Cohesión Social y Conflicto y de la red INCASI, programa *Horizon 2020 research and innovation programme*, Marie Skłodowska-Curie GA n.º 691004. Sus líneas de investigación abordan desigualdad social, clases medias, política local e instituciones informales.

Vicente Espinoza es Doctor en Sociología, Universidad de Toronto, Canadá. Profesor titular de la Universidad de Santiago de Chile y Director del Magister en Ciencias Sociales. Investigador senior en IDEA, Instituto de Estudios Avanzados. Investigador Asociado de COES, Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social. Sus líneas de investigación abordan desigualdad social y élites políticas desde un enfoque de redes sociales.

Valentina Ulloa es Magister en Métodos de Investigación en Ciencias Sociales, Universidad de Manchester, Gran Bretaña. Asesora técnica de Área de Estudios y Políticas Públicas de Fundación Amparo y Justicia. Asistente de investigación senior, Proyecto FONDECYT 1160984.

ANEXO **Cantidad de entrevistas realizadas por cargo y por región**

Cargo	Tarapacá	Valparaíso	Región Metropolitana	O'Higgins	Bío Bío	Magallanes	Nivel nacional	Total
Organización social, sociedad civil, empresarios	1	4	3	2	0	6		16
Cargo nivel local	6	7	3	3	5	7		31
Cargo nivel regional	5	2	3	4	4	6		24
Parlamentario	2	2	3	3	2	5		17
Dirigente/militante/ figuras históricas partidos	3	0	3	2	3	1	19	31
Experto	4	0	0	0	2	3	20	29
Total	21	15	15	14	16	28	39	148

Nota: cargos a nivel local y regional corresponden a cargos electos, designados o por concurso público que se encuentren ejerciendo en el momento de la entrevista. También se incluyen candidatos a cargos. Se considera el cargo en el momento de la realización de la entrevista.

Resumen de los códigos usados para el análisis de las entrevistas

Familia	Códigos	Descripción
Instituciones informales	Mecanismos informales de toma de decisión	Sistemas de consulta y decisión mediante redes de apoyo y “trenzadas políticas”; implican actores que no forman parte del mecanismo formal o que se toman fuera de los espacios diseñados reglamentariamente para ello.
	Nepotismo y amiguismo	Selección de candidatos para cargos públicos y privados o entrega de beneficios en base a redes familiares y amistosas, por sobre las reglas de la meritocracia y del interés general.
	Clientelismo y patronazgo	Entrega de favores a cambio del voto, dentro y fuera de las campañas electorales, uso de los recursos públicos para fidelización de votantes, etc. Incluye patronazgo, entrega de un cargo público a cambio de votos o apoyos diversos en campañas políticas.
	Acarreo	Inscripción de votantes en comunas donde no viven y traslado de los mismos el día de la votación.
	Lotes	Todo lo que se relacione con subgrupos dentro de los partidos políticos, cliques y facciones, que estructuran lealtades y alianzas o permiten ascender en la estructura del partido en base a patronazgo.
	Brokers	Todo lo que tenga que ver con punteros, intermediarios, territoriales, dirigentes de organizaciones territoriales que hacen de intermediarios en el clientelismo o la repartición de bienes públicos.
	Familias políticas	Todo lo relacionado con dinastías políticas o grupos familiares presentes en el poder.

Familia	Códigos	Descripción
Instituciones formales	Diputados y senadores	Todo lo que los entrevistados señalen del rol, atribuciones, funcionamiento y limitaciones de los diputados y senadores; parlamentarización de la política.
	Intendentes y Gobierno Regional (GORE)	Todo lo que los entrevistados señalen del rol, atribuciones, funcionamiento y limitaciones de los intendentes y gobiernos regionales (GORE).
	Consejeros Regionales (CORES)	Todo lo que los entrevistados señalen del rol, atribuciones, funcionamiento y limitaciones de los consejeros regionales (CORES).
	Municipios	Todo lo que los entrevistados señalen del funcionamiento y limitaciones de los municipios.
	Alcaldes	Todo lo que los entrevistados señalen del rol, atribuciones, funcionamiento y limitaciones de los alcaldes.
	Instancias fiscalizadoras (Controlaría, Servicio Electoral (SERVEL), entes y leyes de transparencia, etc.)	Todo lo que se relaciona con las instancias fiscalizadoras, particularmente Controlaría y Servel, pero también autoridades en su papel de fiscalización, concejales como fiscalizadores de los alcaldes, CORES como fiscalizadores del trabajo del intendente, incluso el trabajo de denuncia, etcétera.
	Falta de personal calificado	Todo lo que tenga que ver con la descripción y queja de falta de personal político y candidatos calificados, particularmente a nivel local y regional, debido al centralismo y la fuga de las personas calificadas.
	Empleo público	Todo lo relacionado a las contrataciones en el Estado, Servicio Civil, así como despidos y amarres masivos.
Partidos políticos	Máquina electoral o municipal	Mención a la máquina o maquinaria política, ya sea a nivel subnacional o nacional, que funciona a nivel partidario, electoral o dentro de gobernaciones municipales, regionales o nacionales.
	Selección interna de candidatos	Todo lo relacionado con los procedimientos habituales de selección interna de candidatos para cargos públicos, electorales y designados.
	Campañas electorales	Todo lo relacionado con la organización y desarrollo de las campañas electorales.
	Liderazgos políticos	Todo lo que alude a los tipos de liderazgo de candidatos o autoridades políticas.
Reformas	Descripción/evaluación general reformas	Juicios generales sobre las reformas en su conjunto o parte de las reformas.
	Inscripción electoral	Todo lo relacionado con la reforma del 2012 de inscripción electoral y voto voluntario, así como sus consecuencias.
	Financiamiento electoral	Todo lo relacionado con la reforma del financiamiento electoral que entró en vigencia en 2016.
	Sistema de Alta Dirección Pública (SADP)	Todo lo relacionado con el diseño del Sistema de Alta Dirección Pública y sus sucesivas reformas.
	Comisión Engel	Todo lo relacionado con la Comisión Engel, su funcionamiento, sus limitaciones y sus aportes.
	Descentralización (y centralismo)	Todo lo relacionado con centralización, centralismo, desarrollo municipal y regional.

Nota: se incluyen solo los códigos usados para el análisis de este artículo, es decir 25 de un total de 64 usados en el conjunto de la investigación. También se incluye una breve descripción de cada uno.

Artículos / Articles

Élites parlamentarias de América Latina: ¿Cómo ha evolucionado el perfil de la representación? / *Parliamentary elites of Latin America: How has the profile of representation evolved?*

Mélany Barragán

Departamento de Derecho Constitucional, Ciencia Política y de la Administración, Universidad de Valencia, España / Spain
melany.barragan@uv.es
<http://orcid.org/0000-0002-7234-5476>

Asbel Bohigues

Departamento de Ciência Política, Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas (FAFICH), Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Brasil / Brazil
asbogar@rpd.ufmg.br
<http://orcid.org/0000-0002-9875-7743>

Cristina Rivas

Instituto de Iberoamérica, Universidad de Salamanca, España / Spain
crisrivas@usal.es
<http://orcid.org/0000-0002-0880-4316>

Recibido / Received: 01/03/2018

Aceptado / Accepted: 13/04/2018



RESUMEN

Este artículo aborda cómo ha evolucionado el perfil de la representación y las actitudes de los legisladores latinoamericanos en las tres últimas décadas. Con datos del Proyecto de Élite Parlamentarias de América Latina de la Universidad de Salamanca (PELA-USAL), se describen las características y opiniones de los legisladores, subrayando las principales diferencias y similitudes en función de los países y periodos temporales. A partir de una reconstrucción de los principales cambios socioeconómicos y políticos acontecidos en la región, esta investigación muestra cómo los diferentes ciclos económicos han influido en el perfil de la representación. Este se estudia desde una perspectiva amplia atendiendo tanto a las características de los representantes desde el punto de vista sociodemográfico como a cómo piensan y valoran el escenario en el que se desenvuelven.

Palabras clave: actitudes; América Latina; élites; legisladores; metodología; opiniones.

ABSTRACT

This paper analyzes the evolution of the profile of representation and attitudes among Latin American legislators in the last three decades. With evidence from the Parliamentary Elites of Latin America Project from the University of Salamanca (PELA-USAL), the present paper describes the characteristics and opinions of legislators, while highlighting both the main differences and similarities per country and time period. After having reconstructed the main socioeconomic and political changes of the last three decades, this research shows how the different cycles have influenced on the profile of representation. It is approached with a broad perspective, taking into account sociodemographic characteristics as well as what legislators think and value in the scenario in which they operate.

Keywords: attitudes; Latin America; elites; legislators; methodology; opinions.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: **Mélany Barragán**. melany.barragan@uv.es.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Barragán, M., Bohigues, A., Rivas, C. (2020). Élite parlamentarias de América Latina: ¿Cómo ha evolucionado el perfil de la representación? *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 613-633.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.38>)

INTRODUCCIÓN

Tras la caída de los gobiernos militares y las transiciones a la democracia, la década de 1980 marcó el inicio de una nueva etapa democrática en América Latina. Este periodo, no obstante, no ha sido uniforme, sino que se ha caracterizado por la alternancia de diferentes ciclos políticos y económicos a lo largo del tiempo. Mientras que en la década de 1980 las ideas neoliberales triunfaron en la región, a finales de la década de 1990 se produjo el llamado “giro a la izquierda” y en 2015, con la crisis de las materias primas, comenzó el agotamiento de las experiencias progresistas y el retorno de la derecha a muchos gobiernos latinoamericanos.

Los cambios económicos y políticos que caracterizaron a cada uno de estos periodos supusieron una transformación del sistema tanto desde el punto de vista social como institucional. Estas dimensiones han sido ampliamente estudiadas por la literatura académica (Paramio, 1991; Cavarozzi, 1996; Portes y Hoffman, 2003), sin embargo, son menos los trabajos que han vinculado estos ciclos con la composición de la élite.

En este sentido, se abren diferentes debates o líneas de investigación: el primero es si los cambios de ciclo traen aparejados la rotación o sustitución de élites. El segundo es si las transformaciones socioeconómicas y políticas de cada uno de los periodos ha modificado el perfil y las actitudes de las élites políticas.

Para analizar el impacto de estas transformaciones políticas y socioeconómicas, se han distinguido los siguientes periodos temporales: la época neoliberal (1980-1999), el llamado giro a la izquierda (2000-2014) y la etapa iniciada tras la crisis del precio de las materias primas (2014-2018), haciendo especial énfasis a la posibilidad de un giro conservador en la región. La razón de adoptar esta cronología responde al relativo consenso dentro de la disciplina sobre esta periodización de ciclos políticos y económicos.

A la luz de la preocupación teórica concerniente a la relación entre el contexto y la representación, este artículo tiene como objetivo aportar evidencia empírica sobre los diferentes ciclos políticos y económicos en las élites parlamentarias desde una

doble perspectiva. En primer lugar, en términos de la composición y perfil sociodemográfico de la élite, y en segundo lugar, en relación a sus opiniones y actitudes con respecto a su ideología, preferencias y valores.

Con el objetivo de ahondar en estas cuestiones, este artículo comienza reconstruyendo los escenarios en los que se han desarrollado la política y la economía latinoamericanas en las últimas décadas. A partir de la identificación de los diferentes ciclos, estos se pondrán en relación con los cambios que se han producido en la composición y opiniones de la élite.

La hipótesis que guía esta investigación es que un cambio de ciclo no introduce variaciones sustantivas en el perfil sociodemográfico de las élites parlamentarias, manteniéndose un patrón relativamente estable a lo largo del tiempo. Ello se debe a que, por lo general, existe un sesgo social que configura el prototipo de político que ocupa cargos de representación. Sin embargo, se sostiene que los cambios de ciclo político van acompañados de variaciones actitudinales en la élite. En este sentido, se espera obtener variaciones en las opiniones vertidas en torno a cuestiones como las relaciones Estado-Mercado, derechos civiles u otras cuestiones ideológicas. Esto se debe a que estas variables están más estrechamente ligadas al cambio de ciclo político. Esto es, pese al sesgo social de las élites, se espera que los cambios políticos y económicos de los diferentes periodos estén relacionados con variaciones en las opiniones y actitudes de los representantes.

Para verificar esta hipótesis, relativa a las variaciones en las variables sociodemográficas y actitudinales, se utilizará tanto información institucional como datos del Proyecto de Élites Parlamentarias de América Latina de la Universidad de Salamanca (PELA-USAL). A este respecto, el uso de datos del proyecto supone un aporte a la disciplina en tanto en cuanto constituye la única base de datos sobre opiniones y actitudes de legisladores latinoamericanos existente hasta el momento. Esto permite abordar el tema central de esta investigación, la composición y perfil sociodemográfico de las élites parlamentarias, a la par que permite establecer relaciones entre los cambios de ciclo y, por ejemplo, las posiciones ideológicas o los valores de

los representantes en cuestiones concretas como el aborto. Con ello se pretende aportar información empírica sobre si los cambios en los ciclos políticos se reflejan en cambios en la élite y, en el hecho de producirse, cómo se desarrollan estos. Ello contribuye al debate sobre la sustitución o rotación de élites, aportando datos que corroboren si efectivamente existe un sesgo social en los representantes que se mantiene estable en el tiempo, pese a la existencia de cambios de ciclo políticos y/o económicos.

¿CÓMO ESTUDIAR A LAS ÉLITES LATINOAMERICANAS?: LA IDONEIDAD DEL PROYECTO DE ÉLITES PARLAMENTARIAS DE AMÉRICA LATINA

El estudio de las élites parlamentarias en la literatura académica

Estudiar la composición y características de las élites parlamentarias que han ocupado el poder en los diferentes momentos del tiempo requiere dotarse de herramientas metodológicas que permitan obtener evidencia empírica. Tras las aportaciones de los teóricos elitistas, Dahl (1961) realizó uno de los primeros aportes de carácter práctico a la disciplina, con un análisis minucioso de los procesos de toma de decisiones y las relaciones de poder en la ciudad de New Heaven. Tras esta primera aproximación al estudio de las élites que ocupaban el poder, Putnam (1973) dio un paso más y estudió las variables que determinaban las creencias de la clase política en Gran Bretaña e Italia.

Tras estos trabajos, como señalan García, Mateos y Rivas (2013), se realizaron aportaciones relevantes en términos de composición y perfil de las élites para diferentes áreas geográficas, los cuales permitieron poner en discusión las características de los representantes, sus similitudes y diferencias respecto a los ciudadanos y los procesos de profesionalización. En el caso de Europa Occidental, destacan los trabajos de Best y Cotta de los años 2000 y 2007. En Europa del Este se encuentran las aportaciones de Highley, Pakulski y Wesolowski (1998), Crowther y Matonyte (2007)

y Semenova, Edinger y Best (2013). En Estados Unidos una de las principales contribuciones fue la de Eztione-Harlevy (1993). Por último, desde una perspectiva comparativa más amplia que traspasa las fronteras regionales pueden consultarse las investigaciones de Czudnoski (1983) y Eldersveld (1989). No obstante, la mayor parte de estos trabajos se centraban en los procesos de profesionalización de las élites y en su perfil sociodemográfico, siendo su principal debilidad que apenas profundizaban en aspectos actitudinales y de opinión. De este modo, estos trabajos permitían obtener información sobre los procesos de rotación y sustitución de élites o los patrones de carrera, pero difícilmente permitían conectar la representación con las actitudes de las élites hacia diferentes dimensiones de la democracia y el sistema político.

Las principales excepciones a esta tendencia son los estudios que vinculan la calidad de los políticos con la calidad de la democracia. Desde un enfoque institucionalista, existe literatura que explica el surgimiento de los sistemas democráticos gracias a una serie de pactos y acuerdos de élites (Linz, 1978). Con ello, se dota a los miembros de las élites de una fuerte influencia en el diseño y desarrollo de los sistemas políticos.

El proyecto de élites parlamentarias de la Universidad de Salamanca (PELA-USAL)

Para el caso concreto latinoamericano, antes del nacimiento del PELA-USAL, las aportaciones en el estudio de las élites habían sido mínimas, destacando casi exclusivamente el trabajo de Highley y Gunther (1992). Las razones para explicar esta escasez de trabajos responde a dos causas principales: una de carácter teórico y otra de índole más pragmática. En relación a la primera cuestión, la ciencia política prestó atención a otras problemáticas relacionadas con los procesos que atravesaba la región: durante la década de 1980 se centró en los procesos de transición a la democracia mientras que en la década de 1990 lo hizo en el análisis de la tercera ola de democratización y el fortalecimiento de las instituciones. Respecto al segundo aspecto, cabe hacer alusión a la dificultad de acceso a los

recursos materiales y humanos que conllevan los estudios de opinión. Dificultades que pueden llegar a acrecentarse al ser aplicados a las élites debido a la complejidad que conlleva concertar entrevistas con legisladores por problemas de agenda, disponibilidad o incluso desconfianza hacia la investigación (Barragán, 2015).

Para llenar el vacío sobre el análisis de las personas que ocupaban el poder legislativo en América Latina, la Universidad de Salamanca en 1994 puso en marcha un estudio pionero que tuvo como objetivo obtener información sistematizada y rigurosa sobre las élites parlamentarias de los países de la región. Con una perspectiva holística, el proyecto se propuso desde el inicio obtener datos sobre diferentes dimensiones de análisis en el estudio de las élites, tales como características sociodemográficas, procesos de socialización, trayectoria, opiniones sobre política doméstica, economía, relaciones internacionales y creencias (García y Mateos, 2006; Barragán, 2015).

El instrumento para la recogida de la información es el cuestionario, el cual se aplica de manera personalizada por investigadores del proyecto en las cámaras legislativas al inicio de cada legislatura. Esto permite obtener información sistematizada por temas, países y periodos temporales, lo cual, a su vez, facilita la comparación tanto intra como entre países.

Asimismo, el PELA-USAL ha colaborado con otros proyectos, como el Proyecto de Opinión Pública de América Latina (LAPOP) de la Universidad de Vanderbilt, lo que permite realizar análisis de congruencia entre ciudadanos y élites a partir de los datos recolectados por ambas instituciones. Por todas estas razones, este artículo apoya su análisis empírico en la información vertida por los legisladores latinoamericanos a los investigadores de Salamanca en las últimas tres décadas, al constituir una fuente idónea —y en muchos aspectos exclusiva— para analizar las variaciones sociodemográficas, ideológicas y actitudinales en los distintos ciclos políticos y económicos experimentados por la región. A través de la explotación de los datos del PELA es posible identificar variaciones y permanencias en la élite acudiendo a fuentes primarias y trabajando con datos susceptibles de ser analizados estadísticamente.

¿EN QUÉ ESCENARIOS SE HAN DESENVUELTO LAS ÉLITES DE AMÉRICA LATINA EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS?: CICLOS POLÍTICOS Y ECONÓMICOS

Antes de describir la evolución de las élites, es necesario dotarse de un esquema temporal que permita identificar las principales coyunturas y momentos de cambio en la región. El hecho de organizar la información de este modo permite observar con mayor nitidez si los principales cambios políticos y económicos han derivado en una renovación de la élite. Asimismo, dadas las variaciones en los calendarios electorales y en las dinámicas internas de cada país, se considera que adoptar un eje temporal común dotará de mayor claridad y orden al trabajo.

Pese a que resulta complicado sistematizar los ciclos políticos y económicos por los que ha atravesado una región tan heterogénea como América Latina, existe cierto consenso en la literatura especializada en identificar tres momentos clave: el periodo neoliberal (1980-2000), el giro a la izquierda (2000-2014) y el desgaste de los gobiernos progresistas (2014-2018), los cuales han abierto un debate dentro de la disciplina sobre el inicio de un posible giro conservador. Contextualizar cada uno de estos periodos permite entender el momento en el que las élites debieron ejercer el poder y contribuye a perfilar mejor sus características.

La Tabla 1 muestra las principales tendencias políticas y económicas de cada uno de los periodos. Así, puede observarse como la década de 1980 se caracteriza por una crisis política del sistema representativo que da lugar al auge del neoliberalismo y a fenómenos como el populismo. Este periodo, que se extiende durante dos décadas, cuenta con dos momentos económicos diferenciados: una primera etapa de crisis y una segunda caracterizada por la recuperación económica sin redistribución.

Así, el final de la Guerra Fría y el colapso del bloque soviético marcaron el triunfo del neoliberalismo. En un escenario internacional marcado por la hegemonía de Estados Unidos y con una América Latina sumida en una crisis inflacionaria y de la deuda que había desacreditado a las economías intervencionistas, la región adoptó el modelo del Consenso de Washington (Levitsky y Roberts, 2011). El inicio de este nuevo ciclo económico vino

Tabla 1. Ciclos políticos y económicos en América Latina (1980-2018).

	1980-1990	1990-2000	2000-2010	2010-2014	2015-2018
Ciclo político	Crisis del Sistema representativo: neoliberalismo, populismo, crisis política e institucional		Giro a la izquierda		¿Giro a la derecha?
Ciclo Económico	Crisis ("Década Perdida") ↓ PIB ↑ Deuda pública ↓ Exportaciones Hiperinflación	Recuperación económica; crecimiento con pobreza e inequidad ↑ PIB ↑ Deuda pública ↑ Exportaciones ↑ Pobreza	Crecimiento y redistribución ↑ PIB ↑ Exportaciones (volumen y precios)		Estancamiento económico y crisis PIB (Crecimiento lento y estancamiento) Exportaciones (precios) estancadas

Fuente: elaboración propia.

acompañado de una crisis del sistema de representación, favoreciendo el auge de los populismos. Presidentes como Fernando Collor de Mello en Brasil o Alberto Fujimori movilizaron a las clases más populares en contra de las viejas élites, caracterizadas por la corrupción y la exclusión (Weyland, 1999; Levitsky y Roberts, 2013). Predomina, en este sentido, un modelo de representación que trata de establecer diferencias con la élite tradicional y que adopta un discurso que busca conectar con nuevos grupos sociales.

Sin embargo, pese a que el modelo neoliberal fue relativamente exitoso en controlar la inflación y promover el crecimiento económico, a finales de la década de 1990 mostró su incapacidad para resolver uno de los problemas endémicos de la región: la desigualdad. Esta situación generó fuertes movilizaciones sociales y dieron la oportunidad a la oposición de reclamar cuotas de poder. Se produce, por tanto, otro cambio en el modelo de representación con el avance de nuevas demandas por parte de los ciudadanos hacia sus representantes.

En países como Venezuela, Ecuador y Bolivia los movimientos sociales saltaron a la arena electoral con nuevos líderes y partidos que propusieron un nuevo modelo de desarrollo basado en valores como el estatismo o la redistribución, los cuales rompían con los principios del Consenso de Washington (Roberts, 2008; Silva, 2009). La igualdad, la justicia social y la participación política fueron las fuerzas que dieron lugar a una transformación que se cris-

talizó en diferentes políticas. La pobreza, la inequidad y el fracaso de la liberalización de la economía permitieron a las fuerzas de izquierda repolitizar la agenda económica¹.

Por tanto, el comienzo del siglo xxi trajo aparejado un giro electoral sin precedentes con la victoria de candidatos presidenciales progresistas cuyos partidos contaron en muchas ocasiones con mayorías más o menos holgadas en el Legislativo (Levitsky y Roberts, 2011). La primera muestra de este giro a la izquierda se materializó en la llegada a la presidencia de Venezuela de Hugo Chávez en 1999. Después, otros líderes progresistas ocuparon el Ejecutivo: Luiz Inácio Lula da Silva en Brasil (2003), Néstor Kirchner en Argentina (2003), Tabaré Vázquez en Uruguay (2005) y Evo Morales en Bolivia (2006) son solo algunos de los ejemplos. En el año 2009 cerca de dos tercios de los latinoamericanos vivían en gobiernos de izquierda (Tabla 2).

Sin embargo, este giro a la izquierda entró en crisis con el colapso de los precios de las materias primas. A partir de 2015 estos empezaron a caer,

1 Sin embargo, estos cambios no se enfocaron del mismo modo en toda la región: mientras que en Brasil, Chile y Uruguay mantuvieron sus políticas macroeconómicas y sus constituciones —heredadas de los gobiernos conservadores anteriores—, en Venezuela se sometió a plebiscito la reforma constitucional. Entre estos dos polos, países como Argentina, Ecuador, Nicaragua o Paraguay experimentaron un giro a la izquierda que combinó diferentes tipos de política.

Tabla 2. Giro a la izquierda en América Latina.

País	Presidente(s)	Ideología (PELA-USAL)*	Mayoría en el Congreso	Predecesor	Ideología (PELA-USAL)
Venezuela	Hugo Chávez (1999-2013)	3,2	Sí	Rafael Caldera (1994-1999)	6,5
	Nicolás Maduro (2013-presente)	2,2	No		
Bolivia	Evo Morales (2006-presente)	2,3	Sí	Carlos Mesa (2003-2005)	***
				Eduardo Rodríguez Veltzé (2005-2006)	***
Ecuador	Rafael Correa (2007-2017)	3,2	Sí	Alfredo Palacio (2005-2007)	***
	Lenín Moreno (2017-presente)				
Argentina	Néstor Kirchner (2003-2007)	4,9	Sí	Eduardo Duhalde (2002-2003)	6,5
	Cristina Fernández (2007-2015)	4,3	Sí		
Uruguay	Tabaré Vázquez (2005-2010), (2015-presente)	4,1	Sí	Jorge Batlle (2000-2005)	7,3
	José Mujica (2010-2015)	2,8	Sí		
Chile	Michelle Bachelet (2014-2018)	3,1	No	Sebastián Piñera (2010-2014)	7,3
Brasil	Lula da Silva (2003-2010)	4,7	Sí - No**	Fernando Henrique Cardoso (1995-2002)	***
	Dilma Rousseff (2010-2016)	3,9	Sí - Sí**		
Nicaragua	Daniel Ortega (2007-presente)	2,3	No - Sí**	Enrique Bolaños Geyer (2002-2007)	8,4
Costa Rica	Luis Guillermo Solís (2014-presente)	4,9	No	Laura Chinchilla (2010-2014)	8,1
El Salvador	Mauricio Funes (2009-2014)	3,1	No	Elías Antonio Saca (2004-2009)	9,1
	Salvador Sánchez Cerén (2014-presente)	2,9	Sí-No-No**	Mauricio Funes (2009-2014)	3,1

* Ideología: opiniones legisladores.

** Datos segmentados por mandato.

*** Sin datos disponibles.

Fuente: elaboración propia basada en datos del Proyecto de Élités Parlamentarias de la Universidad de Salamanca (1994-2018).

en gran medida por la recesión en la que entró la economía china. Con el estallido de la crisis económica, además, se hicieron patentes algunos de los problemas de gobernanza del llamado giro a la

izquierda y, uno tras otro, fueron cayendo muchos de sus líderes. El escenario económico desfavorable, unido a la incapacidad de combatir problemas como la corrupción, generaron un clima de

frustración y la ciudadanía comenzó a protestar de manera masiva en países como Brasil, Chile o Venezuela. Después de una década de gobiernos de izquierda, América Latina pareció entrar en un giro conservador.

En Argentina, después de doce años de *kirchnerismo*, Mauricio Macri derrotó al sucesor de la entonces presidenta, Cristina Fernández de Kirchner con el eslogan “Cambiamos”. Un mes después, en Venezuela, la oposición ganó las elecciones legislativas poniendo fin a diecisiete años de mayoría oficialista. Además, el chavismo debió de hacer frente a numerosas manifestaciones en contra del Gobierno. Asimismo, en 2015 el presidente ecuatoriano, Rafael Correa, anunció que no trataría de optar por la presidencia una vez terminado su mandato.

En 2016, Evo Morales (Bolivia) perdió el referéndum que le hubiera permitido buscar su cuarto mandato presidencial, aunque una reforma constitucional en el Parlamento finalmente lo ha habilitado para ser candidato. Mientras tanto, más de un millón de personas salieron a las calles en Brasil pidiendo la salida del poder de la presidenta Dilma Rousseff y el Congreso votó su *impeachment* y el Senado lo ratificó en 2016. Además, el expresidente Lula da Silva se vio envuelto en un escándalo de corrupción.

Las elecciones celebradas a finales de 2018 vieron la derrota del PT y la victoria de Jair Bolsonaro, que sucedió a Michel Temer como presidente a principios de 2019. En Perú, el conservador Pedro Pablo Kuczynski ganó las elecciones presidenciales en 2016 (Tabla 3).

Tabla 3. ¿Giro a la derecha? Cronología del cambio: acontecimientos más importantes.

País	Fecha	Acontecimiento
Argentina	22 de noviembre de 2015	PRO (Mauricio Macri) gana las elecciones presidenciales. Fin del <i>kirchnerismo</i> .
Venezuela	6 de diciembre de 2015	La oposición gana las elecciones legislativas. Asamblea Constituyente en 2017 controlada por el chavismo.
Ecuador	Diciembre de 2015	Rafael Correa anuncia que no buscará la reelección.
Bolivia	3 de febrero de 2016	Evo Morales pierde el referéndum para la reelección.
Brasil	4 de marzo de 2016	Lula da Silva es investigado por un caso de corrupción (<i>Petrobras</i>).
Brasil	17 de marzo - 31 de agosto de 2016	<i>Impeachment</i> a Dilma Rousseff.
Perú	10 de abril de 2016	PPK (Pedro Pablo Kuczynski) gana la elección presidencial.
Venezuela	2016	Movilización social contra el gobierno.
Chile	17 de diciembre de 2017	Sebastián Piñera (RN) gana las elecciones presidenciales.
Argentina	22 de octubre de 2017	El PRO y su coalición Cambiamos ganan por mayoría simple las elecciones legislativas.
Costa Rica	4 de febrero de 2018	Fabricio Alvarado (PRN) gana la primera vuelta de las elecciones presidenciales.
Nicaragua	18 de abril de 2018	Ciclo de protestas contra el gobierno de Daniel Ortega (FSLN).
Colombia	17 de junio de 2018	Iván Duque (CD) gana las elecciones presidenciales.
Brasil	28 de octubre de 2018	Jair Bolsonaro (PSL) gana las elecciones presidenciales.

Fuente: elaboración propia a partir de información institucional y medios de comunicación.

Todos estos cambios apuntan a hablar del “final de una era”: la del giro a la izquierda y, como consecuencia, también de una transformación en la composición y perfil de la élite. Con la crisis económica, la derecha parece haberse revitalizado y los partidos conservadores han reemplazado el “intervencionismo” del giro a la izquierda con el discurso “neoliberal”.

A partir de esta división temporal, en el siguiente epígrafe se analizarán las características de las élites para cada uno de los periodos. Se identificarán similitudes y diferencias con el objetivo de observar si el cambio de ciclo político ha provocado variaciones en el perfil de la representación o si, por el contrario, se mantiene un patrón estable a lo largo del tiempo. Es decir, identificar cuáles han sido los cambios en las actitudes y opiniones de las élites durante el giro a la izquierda y en el posible

viraje conservador que está experimentando América Latina.

¿CÓMO HA EVOLUCIONADO EL PERFIL DE LAS ÉLITES?: CARACTERÍSTICAS Y ACTITUDES DE LOS LEGISLADORES EN LOS DIFERENTES CICLOS ACONTECIDOS EN LA REGIÓN

Para describir el perfil de las élites latinoamericanas, dada la amplitud del cuestionario del PELA-USAL y la necesidad de mantener series temporales para los tres periodos, se han seleccionado las variables recogidas en la Tabla 4. Estas se agrupan en tres dimensiones: en primer lugar, la dimensión sociodemográfica y trayectoria política de los diputados. En segundo lugar, la

Tabla 4. Variables de la investigación.

Dimensión	Variable	Indicador
Sociodemográficas y trayectoria	Género	Género
	Edad	Edad
	Experiencia previa	A continuación, me gustaría conocer cómo se ha desarrollado su trayectoria política. En este sentido, ¿me podría decir si ocupa o ha ocupado algún puesto de elección popular (es decir, intendente, concejal, etc.) al margen de su cargo como diputado? (PAUSA) ¿Y de designación (es decir, ministro u otro cargo directivo)? (PAUSA) ¿Y algún cargo en el partido político (es decir, secretario general, de organización, delegado, etc.)?
	Tasa de reelección	¿Es este el primer período en el que usted ha sido elegido diputado?
	Familiares en política	¿Algún familiar suyo se ha dedicado a la política, aunque actualmente no lo haga? ¿Quién o quiénes?
Ideología	Autoubicación ideológica	Como recordará, cuando se habla de política se utilizan normalmente las expresiones izquierda y derecha. En esta tarjeta hay una serie de casillas que van de izquierda (1) a derecha (10). ¿En qué casilla se colocaría usted teniendo en cuenta sus ideas políticas?
	Posición Estado-Mercado	Dentro del debate económico sobre modelos de regulación. ¿Podría decirme si está usted más a favor de una economía regulada por el Estado o por el mercado? Utilice para ello la siguiente escala de 1 a 5, donde el “1” significa una máxima regulación del Estado en la economía y el “5” una máxima liberación del mercado.
Valores	Aborto	Indique en la siguiente escala su opinión personal respecto al aborto: En contra (1). A favor (5).

Fuente: elaboración propia. Cuestionario del PELA (1994-2018).

dimensión ideológica, y, por último, la dimensión valores donde se analiza las actitudes de los parlamentarios respecto a cuestiones morales centrandolo la atención en el aborto.

Estas variables se han seleccionado dado que permiten identificar los principales atributos de los legisladores, atendiendo tanto a características biológicas inherentes a la persona (edad, género) como a experiencia profesional, ideas y atributos sobre cuestiones transversales que exceden los límites de coyunturas particulares y pueden ser estudiados a lo largo del tiempo.

El primer grupo de variables responde a la perspectiva teórica del concepto de representación descriptiva (Pitkin, 1967; Manin, 1998). Esto es, las características del representante, de lo que es o parecer ser. Ello implica dotar a la representación de un componente identitario en el que se atiende a los atributos personales de los que detentan el poder para ver hasta qué punto se asemeja a sus representados e identificar aquellos atributos que le permiten proyectarse como una élite.

El segundo y tercer grupo de variables responden, por su parte, a los ideales o creencias de la élite. En primer lugar, se adopta la autoubicación ideológica ya que permite simplificar la posición de la élite hacia diferentes asuntos que definen la vida pública (Alcántara, 2008). Además, la evidencia empírica demuestra que más del 90 % de la élite parlamentaria entiende y utiliza las categorías de izquierda y derecha. No obstante, para complementar este indicador, se proporciona información sobre la posición de los legisladores en torno a las relaciones Estado-Mercado y también respecto a cuestiones vinculadas con valores. Se ha optado por excluir otras variables del cuestionario para realizar un análisis más parsimonioso, centrandolo el trabajo en los aspectos clave para describir el perfil de un político.

En cuanto a la muestra, se presentarán los datos provenientes del PELA-USAL segmentados por país para cada ciclo político. Dado que estos han ocupado más de una legislatura, se han agrupado las oleadas de entrevistas por periodo. Los porcentajes de la muestra se presentan en la Tabla 5.

La evolución en el perfil sociodemográfico y la trayectoria de las élites latinoamericanas

Los procesos de transición a la democracia vinieron acompañados de una apertura en el acceso a los cargos de representación. Como señala Morlino (1986), la llegada de la democracia supuso una oportunidad, a la vez que un desafío, para generar nuevas estructuras políticas. Y, dentro de estas, las élites jugaron un papel fundamental. En este sentido, Huntington (2003) sostiene cómo los cambios de régimen democrático no son fruto de tendencias, sino de actores. Serán ellos los que lleven a cabo las negociaciones, compromisos y acuerdos que permitan el cambio.

A partir de esta premisa cabe preguntarse si los primeros gobiernos latinoamericanos tras los procesos de transición supusieron un cambio respecto a las élites anteriores. Una élite que se caracterizaba por el predominio de varones de mediana edad con un perfil mayoritariamente militar. A este respecto, los datos evidencian que la apertura del sistema permitió una entrada de nuevos actores que no se tradujo necesariamente en un cambio de perfil en la composición de la élite.

El Gráfico 1 evidencia que durante la época neoliberal la mayor parte de los cargos de representación fueron ocupados por hombres, habiendo una notable infrarrepresentación de mujeres. El primer punto de inflexión sobre esta situación se produjo tras la celebración de la Conferencia de Naciones Unidas sobre la Mujer en Beijing (1995). En ella, junto con la reivindicación de mejoras en las condiciones socioeconómicas de las mujeres, se introdujo el debate sobre la necesidad de incrementar la presencia de las mujeres en espacios de poder y representación.

Los factores que contribuyeron a incrementar el número de mujeres en los siguientes años son diversas (Htun y Jones, 2002; Baldez, 2003). Por un lado, los movimientos feministas tuvieron un papel activo en la demanda de un mayor protagonismo de las mujeres en la esfera pública. En segundo lugar, se produjeron alianzas interpartidarias tanto en el ámbito de la política como de las organizaciones sociales (Benavides, 2004). Por último, el contexto internacional contribuyó a la denuncia de la subrepresentación de las mujeres en los cargos de deci-

Tabla 5. Porcentaje de entrevistas realizadas en el PELA (1994-2018).

	Neoliberalismo				Giro a la izquierda						¿Giro a la derecha?	
	1.ª oleada		2.ª oleada		3.ª oleada		4.ª oleada		5.ª oleada		6.ª oleada	
	P. leg.	%	P. leg.	%	P. leg.	%	P. leg.	%	P. leg.	%	P. leg.	%
Argentina	95-97	26,5	97-01	49,8	03-07	40,9	07-11	43,0	09-13	27,0		
Bolivia	93-97	56,9	97-02	75,2	02-07	61,5	06-10	75,4	10-14	74,6	14-18	71,5
Brasil					03-07	26,1	07-11	25,1	11-14	23,8		
Chile	93-97	77,5	97-01	74,2	01-05	73,3	06-10	75,0	10-14	74,6	14-18	56,7
Colombia*			98-02	54,7	02-06	57,2	06-10	64,5	10-14	55,0	14-18	50,9
Costa Rica	94-98	91,2	98-02	86,0	02-06	89,5	06-10	100,0	10-14	98,3	14-18	95,0
El Salvador	94-97	54,8	97-00 00-03	69,0 76,2	03-06	95,2	06-09 09-11	85,0 81,0	12-15	74,0	15-17	67,0
Ecuador	96-98	87,8	98-02	92,6	02-06	98,0	09-12	76,7	13-17	68,6	17-21	64,2
Guatemala	95-00	78,8	00-04	69,9	04-08	76,6	08-12	61,4	12-16	55,0	16-21	49,7
Honduras	94-97	52,3	97-01	55,5	01-05	79,7	06-10	71,1	10-14	70,0	14-18	64,1
México	94-97	24,6	97-00 00-03	25,2 24,8	03-06	24,8	06-09 09-12	25,6 19,6	12-15	18,5	15-18	20,0
Nicaragua			96-01	75,3	02-06	65,2	07-11	75,0	12-17	57,0	17-22	64,8
Panamá*			99-04	90,1	04-09	87,2			09-13	90,0	14-19	70,0
Paraguay	93-98	58,8	98-03	81,3	03-08	70,0	08-13	90,0	13-18	68,8		
Perú			95-00	72,5	01-06	69,2	06-11	73,4	11-16	72,0		
Rep. Dom.	94-98	51,7	98-02	69,1	02-06	78,7	06-10	52,8	10-15	42,6	16-21	32,1
Uruguay			95-00	73,7	00-05	68,7	05-10	86,8	10-15	79,8	15-20	69,7
Venezuela	93-98	34,0	00-05	68,7							16-21	38,9

Fuente: elaboración propia. PELA (1994-2018).

sión política. Todo ello contribuyó a que, a finales de la década de 1990 y sobre todo con la movilización social que precedió al giro a la izquierda, los diferentes países de la región aprobaran leyes de cuotas que fomentaron el incremento de las mujeres en la esfera pública (Tabla 6).

La progresiva introducción de leyes de cuota y los cambios socioeconómicos de las últimas décadas han desembocado en que, en la etapa del giro a la derecha, la presencia de las mujeres en el legislativo se haya incrementado y su papel se

esté consolidando. No obstante, aún a día de hoy existe una infrarrepresentación evidente, siendo el porcentaje de mujeres siempre inferior al 50 % en las Cámaras.

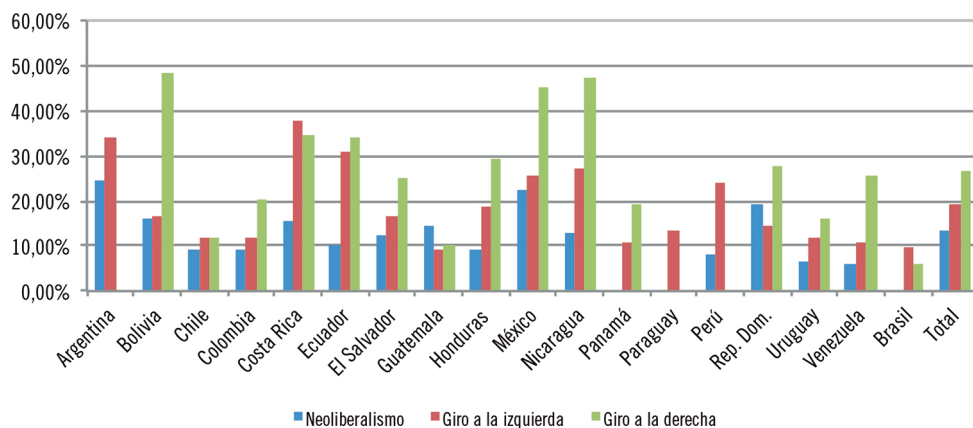
Respecto a la edad, los datos muestran cómo en el periodo neoliberal los diputados contaban con una edad media de 47 años (Gráfico 2). Esto supone una renovación de las élites respecto al periodo anterior. Así, la mayor parte de los parlamentarios del periodo neoliberal entraron en la política activa con la llegada de la democracia y supusieron una

Tabla 6. Aprobación de leyes de cuotas vigentes para representación parlamentaria en América Latina.

País	Año	Cuerpo legislativo	Nivel aplicación cuota legal	Porcentaje (%)
Argentina	1991	Ley nacional de cupo 24.012.	Parlamento nacional y legislaturas provinciales.	30
Bolivia	2010	Ley 26 de Régimen Electoral.	Senadores, diputados, asambleístas departamentales, regionales, concejales y municipales.	50
Brasil	1997	Ley 9504/1997.	Todos los cargos electos (legislativo municipal y nacional).	30
Chile	2015	Ley 20.840.	Senadores y diputados.	40
Colombia	2011	Ley 1.475.	Elecciones a cuerpos colegiados.	30
Costa Rica	2009	Ley 8.765. Código Electoral 2009.	Estructuras internas de los partidos y elecciones populares.	50
Ecuador	2009	Ley Orgánica Electoral. Código de la Democracia 2009.	Estructuras internas de los partidos, cargos de elección y de designación.	50
El Salvador	2013	Ley de partidos políticos de 2013.	Asamblea legislativa, parlamento centroamericano y concejos municipales.	30
Honduras	2012	Decreto 54.	Candidaturas presidenciales, diputados nacionales y Parlacen, alcaldes, vicealcaldes y regidores.	40 y 50 (desde 2016)
México	2014	Decreto 135.	Congreso federal y locales.	50
Panamá	2007	Código electoral.	Todos los cargos de elección popular, excepto Parlacen.	30
Paraguay	1996	Ley 834/96 del Código electoral.	Cuerpos colegiados.	20
Perú	2000	Ley 27.387.	Congreso, consejos regionales y municipales.	30
República Dominicana	2000	Artículo 68 compendio electoral.	Diputados, sindicaturas y vicesindicaturas.	33
Uruguay	2009 (solo aplica 2014) 2017	Ley 18.487.	Poder legislativo, intendencias municipales, juntas departamentales, juntas locales, juntas electorales y dirección partidos políticos.	No explícita
Venezuela	2009	Constitución República Bolivariana de Venezuela.	Consejos legislativos.	50%

Fuente: elaboración propia a partir de legislación de cada país.

Gráfico 1. Porcentaje de mujeres en el Legislativo en los diferentes ciclos políticos.

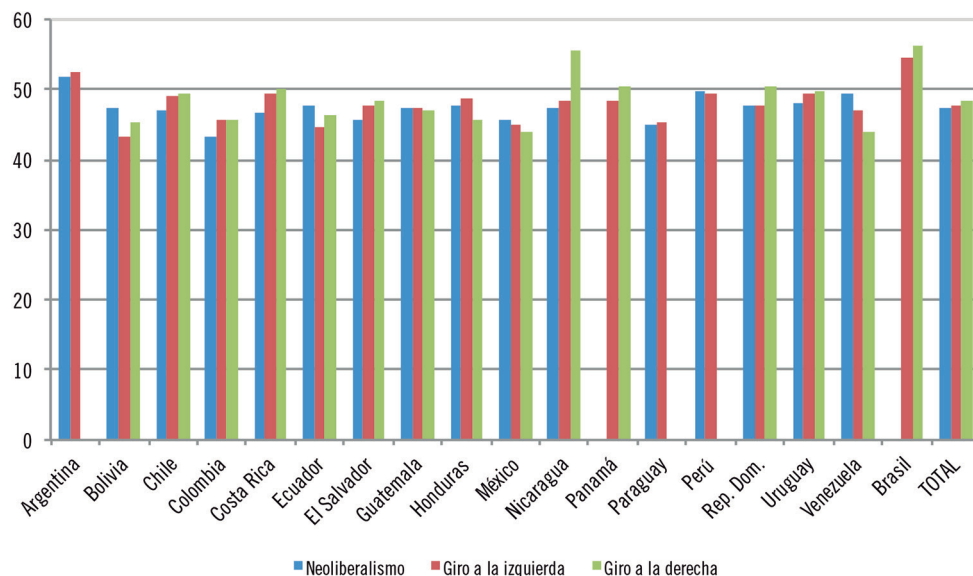


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de PELA (1994-2018).

renovación generacional. En los periodos siguientes se aprecia que la edad media de los legisladores se mantiene más o menos constante, con un leve incremento que, en muchas ocasiones, responde a cuestiones biológicas por el envejecimiento de los diputados reelectos.

En cualquier caso, el hecho de que no haya grandes oscilaciones en términos de edad entre ciclos políticos es indicador de que las cámaras legislativas son espacios donde hay rotación y renovación de élites en su cargo. En determinados contextos, como México o Costa Rica, esto responde

Gráfico 2. Edad media de los legisladores en el momento de su legislatura.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de PELA (1994-2018).

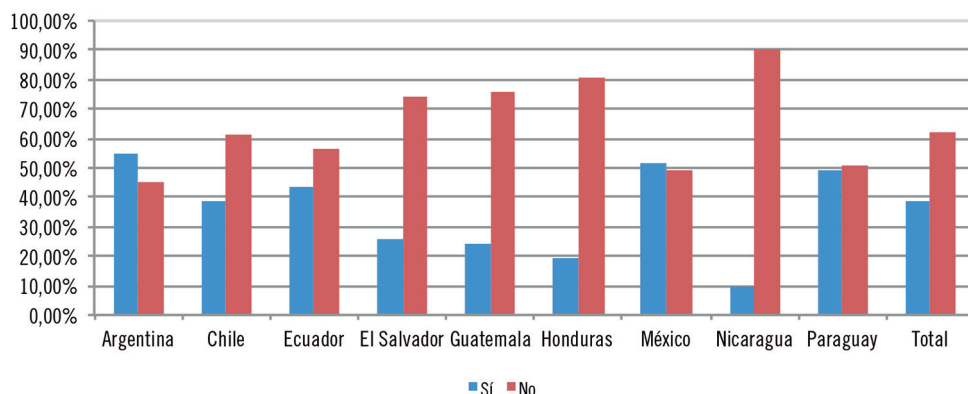
en gran parte a las limitaciones de mandato. Sin embargo, esto también responde al hecho de que el legislativo es un espacio de paso para muchos políticos en el camino hacia otros cargos, generalmente hacia el Ejecutivo (Barragán, 2016).

Esta renovación de la élite queda constatada al observar los datos sobre experiencia previa. En el periodo neoliberal existe un predominio de una élite legislativa que mayoritariamente no cuenta con experiencia previa (Gráfico 3). Por tanto, puede

afirmarse que efectivamente la llegada de la democracia trajo una renovación de cuadros.

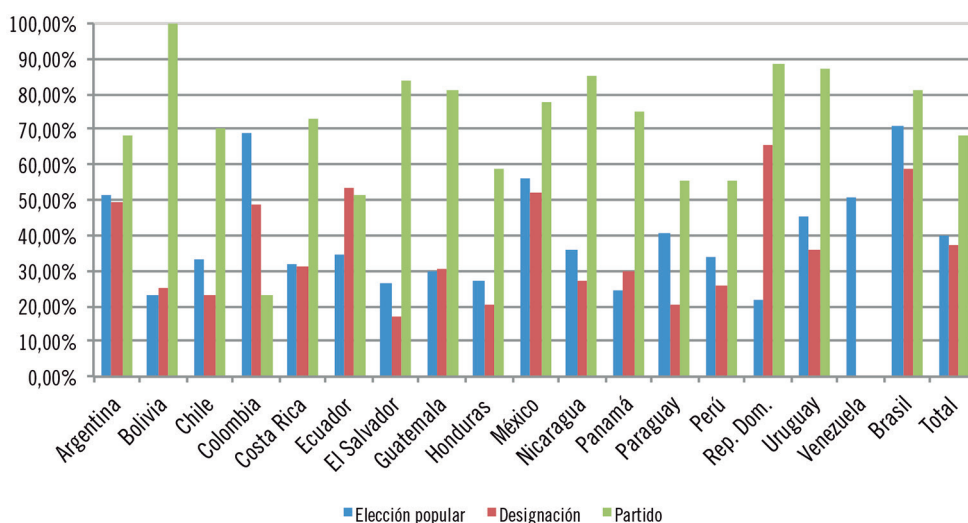
A medida que las democracias fueron consolidándose y se produjo una alternancia en el ciclo político, la política no solo se profesionalizó en los términos planteados por Borchert y Golsch (1995), entendiéndola como un oficio por el que se recibe una remuneración, sino que también lo hizo en relación a la experiencia acumulada. Así, el Gráfico 4 muestra un incremento en los datos sobre experien-

Gráfico 3. Diputados con experiencia previa en cargos de elección (Neoliberalismo) (%).



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de PELA (1994-2018).

Gráfico 4. Diputados con experiencia previa en cargos elección popular, designación y de partido. Giro a la izquierda (%).



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de PELA (1994-2018).

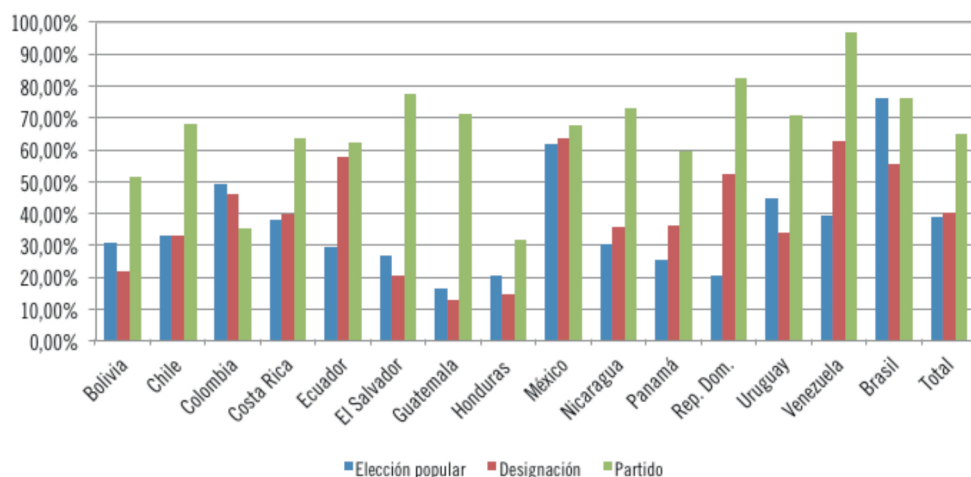
cia previa. No obstante, cabe subrayar que el giro a la izquierda vino acompañado de un discurso de renovación de las viejas élites y el surgimiento de nuevos partidos cuyos cuadros en ocasiones procedían de personas sin trayectoria política previa (Paramio, 2006; Cantamutto, 2013). Por ello, pese a que se incrementan los niveles de experiencia, sigue existiendo un alto porcentaje de personas que no habían ocupado un cargo público —distinto al de diputado— previamente. En cualquier caso, eran personas socializadas políticamente que sí que habían militado y ocupado cargos en organizaciones partidarias.

Esta tendencia se reproduce en el periodo del giro a la derecha (Gráfico 5). Tal como puede observarse, con el cambio de ciclo el porcentaje de diputados con experiencia previa en cargos de elección popular oscila entre el 30 % y el 40 %. Estos datos evidencian que, para los tres periodos, un porcentaje considerable de legisladores no pasaron previamente por otras arenas políticas diferentes a la legislativa. Ello indica que el camino de la profesionalización política en América Latina, para el caso de los diputados, no se caracteriza por un paso previo por otras instancias de poder asociadas a cargos de elección. De hecho, la mayoría de los cuadros provienen o bien de cargos orgánicos en el partido o bien de cargos de confianza.

No obstante, esta falta de experiencia previa no se limita únicamente a los cargos ocupados fuera de la Cámara, sino también dentro de ella. El Gráfico 6 muestra cómo el porcentaje de diputados electos por primera vez en los periodos de giro a la izquierda y a la derecha supera el 60 % de media. Paradójicamente, es en el primer periodo estudiado —el neoliberal—, donde los legisladores reelectos son ligeramente superiores. Esto, en parte, se debe a que es el periodo más largo en el tiempo (1980-1999) y a que, una vez establecidos los regímenes democráticos, el número de nuevos partidos fue menor en proporción a los surgidos posteriormente.

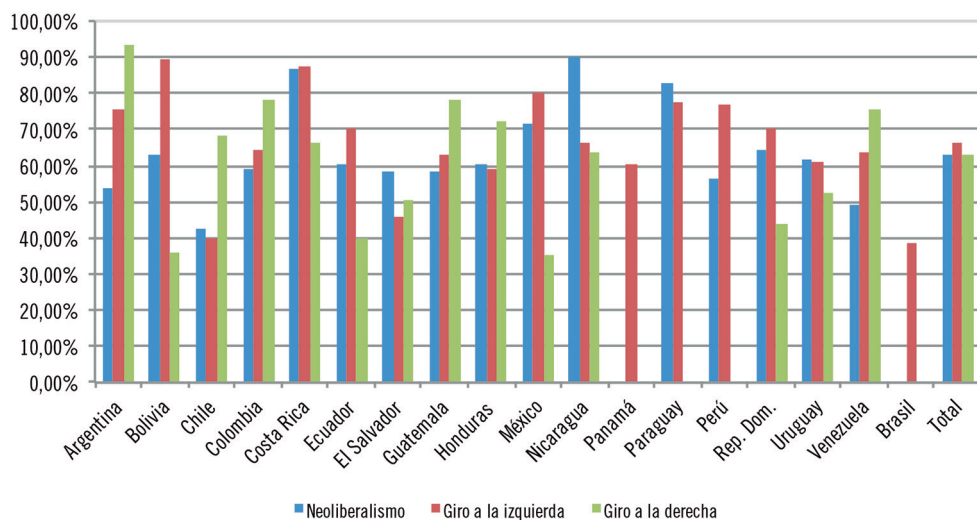
En cualquier caso, la falta de experiencia en cargos legislativos o de otra naturaleza no se traduce necesariamente en una ausencia de contacto con la política. Utilizando la terminología de Giorgi (2014), en muchas ocasiones aquellos que acceden a puestos de poder provienen de estructuras de parentesco que generan “herederos políticos”. Es decir, son individuos que provienen de entornos familiares en los que parte de sus miembros se han dedicado a la actividad política. A este respecto, el Gráfico 7 muestra que en el periodo neoliberal más de la mitad de los legisladores contaban con familiares en política. Esta tendencia se mantuvo tanto en el giro a la izquierda como en el último periodo.

Gráfico 5. Diputados con experiencia previa en cargos elección popular, designación y de partido. Giro a la derecha (%).



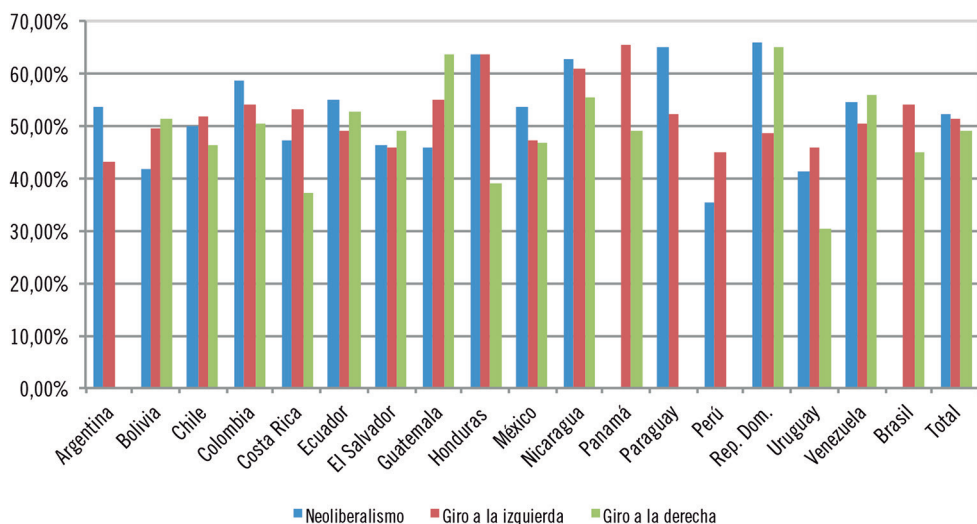
Fuente: elaboración propia a partir de los datos de PELA (1994-2018).

Gráfico 6. Diputados electos por primera vez (%).



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de PELA (1994-2018).

Gráfico 7. Diputados que cuentan con familiares en política (%).



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de PELA (1994-2018).

A partir del análisis de las variables sociodemográficas y de trayectoria puede extraerse que, pese a los cambios ideológicos y de equilibrio de fuerzas de los tres ciclos aquí expuestos, el perfil de la élite ha sido relativamente homogéneo en las últimas décadas, no siendo posible identificar, al

menos de momento, un cambio en el perfil sociodemográfico de la élite política latinoamericana. Esto corroboraría, al menos de manera parcial, la hipótesis de que los cambios en las características de la élite siempre son más lentos que las variaciones en la dinámica política. Asimismo, reforzaría

la idea, ya expuesta en la literatura, de que si bien pueden producirse algunas variaciones a lo largo del tiempo, existe un patrón más o menos estable que permanece en aquellos que componen la élite (Parry, 2005; Coller, 2008). En segundo lugar, la descripción de las trayectorias de los legisladores latinoamericanos indica la existencia de un porcentaje elevado que llega al legislativo con escasa experiencia en cargos de elección popular y que cuentan con una relativamente baja reelección. Esto permitiría afirmar que, en primer lugar, la élite legislativa latinoamericana está menos profesionalizada —al menos en términos de experiencia— que la europea y norteamericana y que existe una mayor rotación de legisladores. De ahí se extrae otra conclusión: pese a que existe un patrón relativamente estable en las características de las élites, los cambios en los ciclos políticos van acompañados de un elevado porcentaje de sustitución de legisladores. Y estos cambios se deben a que los cambios en la alienación de las fuerzas políticas en las Cámaras legislativas suelen ser más notorios al existir una mayor volatilidad electoral entre los diferentes ciclos.

¿Cómo perciben la realidad los legisladores?: posiciones programáticas y valores

Si bien, el perfil sociodemográfico de las élites parlamentarias en América Latina no ha experimentado cambios importantes en las últimas décadas independientemente de los periodos políticos y económicos vividos en la región, no significa que las posiciones programáticas y de valores de los legisladores no reflejen los cambios de ciclos políticos.

Junto con las características sociodemográficas, otra de las variables abordadas en la literatura sobre élites políticas es la ideología. Son numerosos los autores (Inglehart and Klingemann, 1976; Zechmeister, 2003, 2006; Kitschelt *et al.*, 2010) que han evidenciado la significancia de las categorías “izquierda” y “derecha” tanto en individuos como países. En el caso de América Latina, pese a las diferentes interrupciones de la democracia, fenómenos como el populismo o la existencia de cliques locales, estas categorías siguen funcionan-

do. Ello se debe, en gran parte, a que los partidos políticos han promovido una vinculación ideológica entre partidos y ciudadanos, desarrollando en sus programas cuestiones vinculadas con la economía, las políticas sociales, la religión o el nacionalismo (Luna y Zechmeister, 2010; Freire and Kivisk, 2013).

En este trabajo se utilizará como indicador la autoubicación ideológica de los diputados. Como ya se señaló previamente, la introducción de esta variable en el análisis responde al objetivo de describir las características de la élite desde una perspectiva amplia, atendiendo no solo a cómo son, sino también a cómo piensan.

Una segunda variable analizada es el rol del Estado y el mercado en la economía. La confrontación entre mercado-Estado viene articulando la política latinoamericana desde la mitad de la década de 1980 y, pese a que en la actualidad este binomio no tenga la misma capacidad discriminatoria que en décadas pasadas, sigue siendo una de las principales líneas de competencia partidista entre la izquierda y la derecha latinoamericana (Alcántara y Rivas, 2007: 363).

La última dimensión analizada en este artículo es la relativa a los valores de los legisladores respecto a una cuestión que ha suscitado debate en las últimas décadas: el aborto². La posición respecto al aborto ha sido bastante crítica a lo largo de toda la etapa estudiada.

Para analizar la evolución conjunta de las variables consideradas en los diferentes países y ciclos políticos y económicos, se recurre a una representación multivariante, el HJ-Biplot (Galindo, 1986), extensión de los biplot clásicos de Gabriel (1971). El HJ-Biplot es una representación gráfica multivariante de marcadores fila (individuos, aquí diputados) y columnas (variables), elegidos de tal forma que puedan superponerse en el mismo sistema de referencia con máxima calidad de representación. De esta forma, se podrá observar de manera más precisa las diferencias y similitudes de las élites en función de los países y periodos temporales.

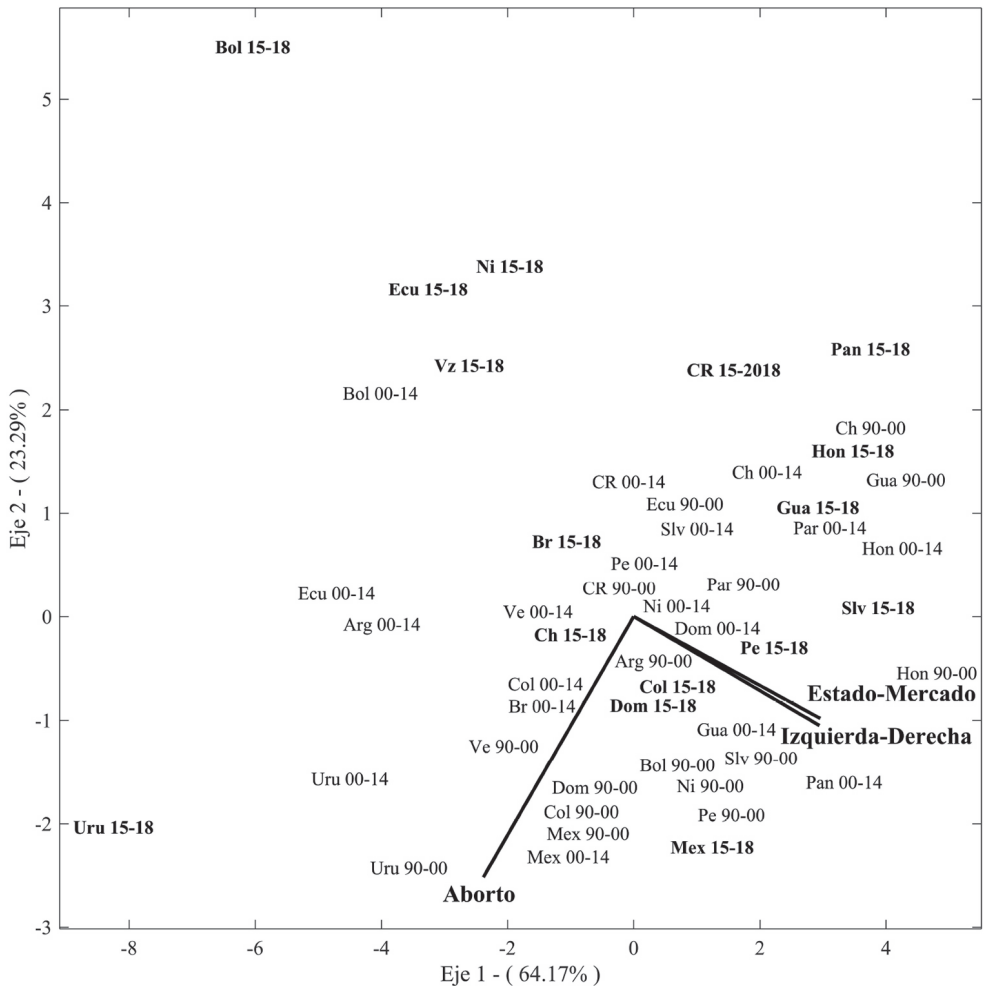
2 La selección de esta variable y no otras de carácter también moral responde a su relevancia y también a la condición de cumplir con la serie temporal para los diferentes ciclos.

Del Gráfico 8 se puede extraer por un lado, la alta correlación existente entre las dos variables relativas a los ejes Izquierda-Derecha y Estado-Mercado. Esto significa que aquellos legisladores que se posicionan a la izquierda del espectro ideológico son los que se muestran más a favor de una mayor intervención del Estado en la economía. Por su parte, las posiciones sobre el aborto no están relacionadas con estos dos ejes ideológico-programáticos; esto significa que hay diputados, más bien países, contrarios y favorables al aborto tanto

de izquierda como de derecha, tanto a favor del Estado como del Mercado. Se trata, por tanto, de dos dimensiones en los ejes de competencia partidarios de América Latina.

En segundo lugar, lo que se observa es que el giro a la izquierda sí ha originado una variación notable en las actitudes de los legisladores. Esto resulta evidente en países como Bolivia, Ecuador, Nicaragua, e incluso Argentina y Uruguay, donde el giro a la izquierda supuso un fuerte viraje ideológico respecto al periodo anterior, y donde las va-

Gráfico 8. Evolución de las posiciones de los diputados sobre Izquierda-Derecha, Estado-Mercado y Aborto.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de PELA (1994-2018).

riaciones tanto en términos ideológicos, papel del Estado y posición respecto al aborto son muy pronunciadas. En cambio, en el resto de países de la región donde el giro a la izquierda no fue tan pronunciado, incluso no se dio (Martínez-Hernández y Bohigues, 2019), los cambios han sido leves.

En términos ideológicos, la dinámica legislativa para el resto de países tendió a aproximarse al centro del espectro pese a que en el Ejecutivo los líderes tendieran a una mayor polarización ideológica³. Únicamente Colombia, Panamá y Paraguay muestran valores más próximos al centro-derecha.

Respecto a la etapa más reciente (resaltada con negrita en el Gráfico 8), se mantiene esa dispersión en los ejes Izquierda-Derecha y Estado-Mercado. Hay casos claramente ubicados en el extremo izquierda pro-Estado (Ecuador, Uruguay, Bolivia), pero también en el otro de derecha pro-Mercado (México, El Salvador). Sin embargo, y este parece ser la nota dominante, la mayoría de los países del periodo 2015-2018 presentan valores más bajos de apoyo al aborto, salvo contadas excepciones como Uruguay y México en menor medida. Aquí sí es posible, con la evidencia disponible, intuir un giro en las posiciones de los legisladores, pero referido a posiciones más conservadoras en lo social, no necesariamente en lo económico. Las legislaturas más recientemente electas son más contrarias al aborto que en años y ciclos precedentes, lo cual parece ser el rasgo distintivo del ciclo comenzado en 2015.

Por consiguiente, y a la luz de la evidencia empírica aquí analizada, tanto los valores de autoubicación ideológica como los relativos a la posición del Estado y del Mercado en la economía muestran una tendencia al equilibrio a lo largo de los diferentes ciclos políticos. Al igual que las variables sociodemográficas y de trayectoria no presentaban fuertes oscilaciones a lo largo del tiempo, los indicadores desarrollados en este epígrafe evidencian que los cambios en la élite parlamentaria son menos radicales y más paulatinos que los experimentados por la dinámica política. No puede identificarse que el giro a la izquierda o el posible giro a

la derecha, paradójicamente, hayan producido un cambio generalizado en el perfil ideológico de las élites.

CONCLUSIONES

Este trabajo ha descrito la evolución de las élites parlamentarias latinoamericanas en las últimas décadas. A partir de una periodización basada en los diferentes ciclos políticos, se ha realizado un análisis de las principales características y opiniones de los diputados de la región. Con un enfoque amplio, y haciendo uso de los datos provenientes del Proyecto de Élites Parlamentarias de América Latina de la Universidad de Salamanca, se han identificado continuidades y diferencias tanto en los atributos y trayectorias de los diputados como en su ideología o valores.

Los datos corroboran la hipótesis de que los cambios acontecidos en el sistema político y los cambios de ciclo no se traducen necesariamente en una renovación en el perfil de la élite. Así, pese a leves variaciones, no se registran grandes cambios en los atributos de los legisladores en los diferentes periodos estudiados. De ello puede afirmarse que las élites conforman un grupo relativamente estable, no tanto en su composición como en sus características, que cuentan con procesos de cambio más paulatinos que los que experimentan los sistemas políticos en los que están inmersos.

Finalmente, cabe subrayar que aquí se han analizado tres ciclos, uno de los cuales aún no está cerrado. De momento el análisis indica que el cambio es solo relativo a la moralidad. Futuros análisis deberán evaluar en conjunto los efectos del actual giro a la derecha, o conservador según apunta la evidencia empírica antes expuesta, una vez finalice en los próximos años, *a posteriori*. Tal y como se ha hecho con los anteriores ciclos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alcántara, M., Rivas, C. (2007). Las dimensiones de la polarización partidista en América Latina. *Política y Gobierno*, XIV(2), 2.º semestre, 349-390.

3 Véanse valores de ubicación ideológica de los presidentes en la Tabla 2.

- Baldez, L. (2002). *Why women protest: Women's movements in Chile*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Barragán, M. (2015). El estudio de las élites parlamentarias en América Latina. Pasado, presente y futuro. *Revista Andina De Estudios Políticos*, 5(2), 4-30.
- Barragán, M. (2016). *Carreras políticas en países descentralizados*. Tesis Doctoral. Universidad de Salamanca.
- Benavides, C. M. (2004). *Pensar (en) género: teoría y práctica para nuevas cartografías del cuerpo*. Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.
- Best, H., Cotta, M. (2000). *Parliamentary representation in Europe. 1848-2000. Legislative recruitment and careers in eleven European countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Best, H., Cotta, M. (2007). *Democratic representation in Europe. Diversity, Change and convergence*. Oxford: Oxford University Press.
- Borchert, J., Golsch, L. (2003). From "Guilds of Notables" to political class. En J. Borchert, J. Zeiss (eds.), *The political class in advanced democracies* (pp. 142-163). New York: Oxford University Press.
- Cantamutto, F. J. (2013). ¿Giro a la izquierda? Nuevos gobiernos en América Latina. *Revista Estudiantil Latinoamericana de Ciencias Sociales*, 2, 1-21.
- Cavarozzi, M. (1996). *El capitalismo político tardío y su crisis en América Latina*. Rosario: Homo Sapiens.
- Coller, X. (2008). El sesgo social de las élites políticas: El caso de la España de las autonomías (1980-2005). *Revista de Estudios Políticos*, 141, 135-159.
- Crowther, W., Matonyte, I. (2007). Parliamentary elites as a democratic thermometer: Estonia, Lithuania and Moldova compared. *Communist and post-communist studies*, 40, 281-299.
- Czudnowski, M. (1983). *Political elites and social change. Studies of elite roles and attitudes*. DeKalb, IL: Northern Illinois University Press.
- Dahl, R. (1961). *Who governs? Democracy and Power in an american city*. New Haven: Yale University Press.
- Diankov, S., Sequeira, S. (2013). *Corruption and Firm Behaviour*. LSE Research Online Documents on Economics 54321. London: LSE Library.
- Eldersveld, S. (1989). *Political Elites in modern societies*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Eztiene-Harlevy, E. (1993). *The Elite Connection. Problems and Potential of Western Democracy*. Cambridge: Polity Press.
- Freire, A., Kivistik, K. (2013). Mapping and explaining the use of the left-right divide. *Brazilian Political Science Review*, 7(3), 61-89.
- Gabriel, K. R. (1971). The Biplot Graphic Display of Matrices with Application to Principal Component Analysis, *Biometrika*, 58(3), 453-467.
- Galindo, M. P. (1986). Una alternativa de representación simultánea: HJ-Biplot, *Questío*, 10(1), 13-23.
- García, F., Mateos, A. (2006). El proyecto élites parlamentarias latinoamericanas. En M. Alcántara (ed.), *Políticos y política en América Latina* (pp. 3-26). Madrid: Fundación Carolina y Siglo XXI.
- García, F., Mateos, A., Rivas, C. (2013). Veinte años de élites parlamentarias en América Latina (1994-2014). *Revista de las Cortes Generales*, 89, 135-174.
- Giorgi, G. I. (2014). Los factores "extrapolíticos" de la carrera política: una aproximación a las sociabilidades de los ministros de la Nación en la Argentina (1854-2011). *Política*, 52(2), 103-139.
- Highley, J., Gunther, R. (1992). *Elites and democratic consolidation in Latin America and Southern Europe*. New York: Cambridge University Press.
- Highley, J., Pakulski, J., Wesolowski, W. (1998). *Post-communist elites and democracy in Eastern Europe*. Houndmills, England: Macmillan.
- Htun M. N., Jones M. P. (2002). Engendering the Right to Participate in Decision-making: Electoral Quotas and Women's Leadership in Latin America. En N. Craske, M. Molyneux (eds.), *Gender and the Politics of Rights and Democracy in Latin America* (pp. 32-56). London: Palgrave Macmillan.
- Huntington, S. P. (2003). *The clash of civilizations and the remaking of world order*. New York, NY: Simon & Schuster.

- Inglehart, R., Klingemann, H. (1976). Party Identification, Ideological Preference and the Left-Right Dimension Among Western Mass Publics. En I. Budge, D. Farlie (eds.), *Party Identification and Beyond: Representation, Voting and Party Competition* (pp. 243-273). Chichester: Wiley.
- Inglehart, R., Welzel, C. (2006). Emancipative values and democracy: Response to Hadenius and Teorell. *Studies in Comparative International Development*, 41(3), 74-94.
- Kitschelt, H., Hawkins, K. A., Luna, J. P., Rosas, G., Zechmeister, E. J. (2010). *Latin American Party Systems*. Cambridge; New York: Cambridge University Press.
- Levitsky, S., Roberts, K. M. (2011). *The Resurgence of the Latin American Left*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Linz, J. (1978). Una interpretación de los regímenes autoritarios. *Papers: Revista de Sociología*, 8, 11-26.
- Luna, J. P. Zechmeister, E. J. (2010). Political Representation in Latin America. En H. Kitschelt, K. A. Hawkins, J. P. Luna, G. Rosas, E. J. Zechmeister (eds.), *Latin American Party Systems* (pp. 119-144). Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Manin, B. (1998). *Los principios del gobierno representativo*. Madrid: Alianza.
- Martínez-Hernández, A. A., Bohigues, A. (2019). El giro a la izquierda en los parlamentos latinoamericanos. ¿Cuándo y cómo se dio? *Política y Gobierno*, XXVI(1), 1.º semestre, 93-115.
- Moesinger, M. (2012). Do personal characteristics of finance ministers affect the development of public debt? *ZEW-Centre for European Economic Research Discussion Paper*, n.º 12-068.
- Morlino, L. (1986). Consolidación democrática. Definición, modelos, hipótesis. *Reis*, 35, 7-61.
- Paramio, L. (1991). El final de un ciclo y la crisis de unos actores: América Latina ante la década de los 90. *Revista de Estudios Políticos*, 74, 131-143.
- Paramio, L. (2006). Giro a la izquierda y regreso del populismo. *Nueva Sociedad*, 205, 62-74.
- Parry, G. (2005). *Political elites*. Colchester, UK: ECPR Press.
- Pitkin, H. (1967). *The concept of representation*. Berkeley: University of California Press.
- Portes, A., Hoffman, K. (2003). La estructura de clases en América Latina: composición y cambios durante la era neoliberal. *Desarrollo Económico*, 43(171), 355-387.
- Putnam, R. (1973). *The beliefs of Politicians. Ideology, conflict and democracy in Britain and Italy*. New Heaven: Yale University Press.
- Roberts, K. M. (2008). The Mobilization of Opposition to Economic Liberalization. *Annual Review of Political Science*, 11, 327-349.
- Semenova, E., Edinger, M., Best, H. (2013). *Parliamentary Elites in Central and Eastern Europe. Recruitment and Representation*. New York: Routledge.
- Silva, E. (2009). *Challenging Neoliberalism in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weyland, K. (1999). Neoliberal Populism in Latin America and Eastern Europe. *Comparative Politics*, 31(4), 379-401.
- Zechmeister, E. J. (2003). *Sheep or Shepherds? Voting Behavior in New Democratic Contexts*. Tesis doctoral, Duke University.
- Zechmeister, E. J. (2006). Qué es la izquierda y quién está a la derecha en la política mexicana. Un enfoque con el método Q al estudio de las etiquetas ideológicas. *Política y Gobierno*, 13(1), 51-98.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Mélany Barragán es docente en la Universidad de Valencia y docente externa en la Universidad de Frankfurt. Doctora en Estado de Derecho y Gobernanza Global por la Universidad de Salamanca. Sus principales líneas de investigación son las élites políticas y la representación, la política comparada y los sistemas de partidos. Su última publicación es el libro *Political Representation in Southern Europe and Latin America: Crisis or Continuing Transformation following the Great Recession?* London: Routledge.

Asbel Bohigues es investigador posdoctoral en el Departamento de Ciencia Política de la Universidade Federal de Minas Gerais. Sus prin-

cipales líneas de investigación incluyen la política comparada, el estudio de las élites políticas, la opinión pública, y la democracia. También es secretario de redacción de *América Latina Hoy* y editor asistente de la *Revista Latinoamericana de Opinión Pública*, y coordinador del Grupo de Investigación “Élites en América Latina” de la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP).

Cristinas Rivas es doctora en Ciencia Política por la Universidad de Salamanca, Profesora Ayudante Doctor en el área de Ciencia Política y de la Administración de la Universidad de Salamanca. Investigadora del equipo de la Base de Datos de Élites Latinoamericanas (PELA-USAL). Sus principales líneas de investigación son las élites parlamentarias en América Latina, calidad de la democracia, congruencia ideológica y confianza política.

Artículos / Articles

Evolución de las percepciones de las élites políticas en democracias frágiles: los casos de El Salvador, Guatemala y Nicaragua / *Evolution of the perceptions of political elites in fragile democracies: the cases of El Salvador, Guatemala and Nicaragua*

Salvador Martí i Puig

Departamento de Derecho Público, Área de Ciencia Política, Universidad de Girona, España / Spain
salvador.marti@udg.edu
<https://orcid.org/0000-0002-4464-4452>

Recibido / Received: 01/03/2018

Aceptado / Accepted: 04/12/2019



RESUMEN

El artículo muestra datos extraídos de encuestas realizadas a las élites parlamentarias de El Salvador, Guatemala y Nicaragua desde la década de 1990 hasta 2017 respecto a los temas de la democracia, las instituciones del Estado de Derecho, los actores políticos, sus respectivos partidos, los partidos con los que compiten, y a la relación entre el Estado y el mercado en sus países. El objetivo del trabajo es analizar las percepciones sobre cómo han evolucionado los sistemas políticos democráticos en El Salvador, Guatemala y Nicaragua, que nacieron como democracias de nuevo cuño en un contexto de crisis y guerra. Los temas centrales sobre los que el artículo reflexiona son la consolidación democrática en El Salvador, la frágil permanencia democrática en Guatemala y la des-democratización en Nicaragua, y la difícil reconciliación entre los actores políticos en contextos de posconflicto.

Palabras clave: élites políticas; democratización; des-democratización; polarización; gobernanza.

ABSTRACT

The text shows data taken from surveys of the parliamentary elites of El Salvador, Guatemala and Nicaragua from the 1990s to 2017 on issues of democracy, the rule of law, political actors, their respective parties, parties with which compete, and the relationship between the state and the market in their countries. The objective of the work is to analyze the perceptions of how democratic political systems have evolved in El Salvador, Guatemala and Nicaragua, which were born as new democracies in a context of crisis and war. The central issues on which the article deals are two: the democratic consolidation in El Salvador, the fragile democratic permanence in Guatemala and the de-democratization in Nicaragua, and the difficult reconciliation between political actors in post-conflict contexts.

Keywords: political elites; democratization; de-democratization; polarization; governance.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Salvador Martí i Puig. salvador.marti@udg.edu.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Martí i Puig, S. (2020). Evolución de las percepciones de las élites políticas en democracias frágiles: los casos de El Salvador, Guatemala y Nicaragua. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 635-653.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.39>)

PRESENTACIÓN E HIPÓTESIS

El objetivo de este texto es analizar las opiniones de los diputados de la Asamblea Nacional de los partidos más relevantes de El Salvador, Guatemala y Nicaragua desde inicios de la década de 1990 hasta 2017 con el fin de evaluar cómo han evolucionado sus percepciones y relacionarlas con los procesos de consolidación democrática y las consecuencias de dichos cambios. Los datos con los que se trabaja se basan en las encuestas realizadas en el marco de tres proyectos de investigación titulados “Representación Política y Calidad de la Democracia: un estudio de las élites parlamentarias de América Latina”; “Congruencia política y representación: élite parlamentaria y opinión pública en América Latina”, y “Las élites parlamentarias y el consenso de las materias primas en América Latina”, que representan las tres “Olas de encuestas” del Observatorio de Élites Parlamentarias del Instituto de Iberoamérica de la Universidad de Salamanca. Las fechas de las olas correspondientes para cada país son las siguientes: para El Salvador, la primera ola corresponde al periodo 2009-2012, la segunda al 2012-2015 y la tercera al 2015-2017; para Guatemala, la primera ola corresponde al periodo 2008-2012, la segunda al 2012-2016 y la tercera al 2016-2020, y para Nicaragua, la primera ola corresponde al periodo 2007-2011, la segunda al 2012-2017 y la tercera al 2017-2022.

A partir de dichos datos se muestra cuáles han sido los cambios en las percepciones que han experimentado las élites políticas de los países mencionados respecto a la democracia, las instituciones del Estado de Derecho, los actores políticos, sus respectivos partidos, los partidos con los que compiten, y respecto a la relación entre el Estado y el mercado, e interpretar el impacto que estas transformaciones pueden tener en las arenas políticas y en las élites económicas. Con estos datos el texto quiere mostrar —a partir de la mirada de sus protagonistas— cómo han evolucionado estas democracias de nuevo cuño que nacieron en un contexto de crisis y guerra, y cómo pueden seguir evolucionando en la actualidad, que es un contexto sustancialmente diferente a la época en que nacieron. Los temas centrales sobre los que el artículo

reflexiona son dos —la frágil consolidación democrática en estos países, y la difícil reconciliación entre los actores políticos en contextos de posconflicto en diversas coyunturas críticas— y a partir de ellos se generan hipótesis de trabajo.

Respecto al primer tema, el de la evaluación de los procesos de democratización (y des-democratización) en países que cuentan con instituciones en construcción y con bagaje autoritario, el artículo pone el foco en las percepciones que tienen las élites sobre el rol de actores tradicionales económicos y militares, así como de los actores sociales que fueron cruciales para la llegada de la democracia (sindicatos, organizaciones estudiantiles o profesionales). En cuanto al segundo tema, el de la reconciliación, se exploran las opiniones de las élites con el fin de evaluar si dos décadas de actividad política democrática y parlamentaria han supuesto (o no) un acercamiento ideológico entre los partidos que compiten por votos y cargos o si, por el contrario, se ha incrementado la polarización política. Para aprehender si la distancia ideológica presente en los sistemas de partidos de los países estudiados es simbólica o si también supone la preferencia de políticas públicas antagónicas se analiza, al final del texto, las percepciones de las élites respecto al rol que debe tener el mercado o el Estado en la vida política.

El objetivo del artículo es mostrar que a dos décadas de la construcción de instituciones democráticas, las lógicas políticas entre los adversarios continúan siendo de enfrentamiento y desconfianza y que los regímenes que se han ido conformando se relacionan con la fuerza relativa de las formaciones que han competido entre sí: el régimen salvadoreño es fruto de una tensión bipolar sostenida por dos partidos ideológicos, sólidos y articulados; el régimen nicaragüense da cuenta de la capacidad de una formación para desinstitucionalizar el Estado y hacerse con todos los resortes del poder; y el régimen guatemalteco es fruto de la inexistencia de formaciones políticas robustas y, por ende, la inexistencia de un sistema de partidos como tal.

El trabajo, a la vez, tiene una pretensión comparativa doble, por un lado comparar tres procesos de democratización —los de El Salvador, Guatemala y Nicaragua— a partir de la lógica de “casos más semejantes con resultados

diferentes” y por otro comparar lo que las élites políticas opinan en dos periodos cruciales en el proceso de transformación de los regímenes de los tres países: el de inicios del siglo *xxi*, cuando empezaba a andar un sistema político democrático y en la actualidad, donde aparecen dinámicas de cuestionamiento del mismo. Esta comparación pretende señalar cómo tres países que comparten características y dinámicas históricas muy parecidas (conflictos civiles, legados autoritarios, transiciones tardías, e intervención extranjera tanto en las guerras como en los procesos de paz) han desarrollado itinerarios muy diferentes respecto a la lógica de competición partidaria y a su capacidad de democratizar sus respectivos regímenes; y cómo los cambios en las percepciones de las élites pueden conducir a otros cambios en las arenas políticas y en la elaboración de políticas públicas. Finalmente, en el apartado de conclusiones se relacionan los hallazgos con las aportaciones actuales de la literatura sobre los procesos de democratización, de des-democratización y se presentan líneas de investigación a desarrollar, se establecen hipótesis de trabajo futuras.

El texto se organiza en tres apartados y unas conclusiones. El primero explora las percepciones de los diputados sobre la democracia y sus instituciones. El segundo apartado señala las percepciones sobre la evolución ideológica de los diputados y las formaciones, las dinámicas de competencia y su interacción entre ellas. En el tercer apartado se muestran datos que hacen referencia al papel que según los diputados debe tener el mercado y el Estado en relación a los servicios que debe prestar y a las políticas fiscales que debe desplegar. Finalmente, el artículo concluye exponiendo los hallazgos que cree más relevantes relacionando los datos expuestos con las perspectivas y retos de consolidación democrática de los tres países y señalando posibles hipótesis y líneas de trabajo futuras.

PERCEPCIONES SOBRE LA DEMOCRACIA, SU ESTABILIDAD Y POTENCIALES AMENAZAS

En El Salvador, Guatemala y Nicaragua la llegada de regímenes poliárquicos obedeció a un proceso muy distinto al de otros países de América

Latina, en la medida en que en ninguno de los tres países había existido antes —de forma estable y duradera— una democracia liberal. Además, en los países citados hubo, durante casi dos décadas, enfrentamientos armados entre opciones políticas opuestas que se cobraron centenares de miles de víctimas (Lehoucq, 2012; Sánchez-Ancochea y Martí i Puig, 2014).

La mayoría de las transiciones a la democracia en América Latina se caracterizaron por la elaboración de pactos más o menos rápidos entre líderes autoritarios en el poder y una oposición salida de la clandestinidad o del exilio, en un contexto de paz [O'Donnell, Schmitter y Whitehead, 1986; Higley y Gunther (eds.), 1992]. Pero en los casos que aquí se tratan no fue así, sino que las transiciones se realizaron en un contexto bélico y extremadamente violento donde la lógica amigo-enemigo perduró más allá de los periodos constituyentes y de las primeras elecciones competitivas, que fueron previas a la democratización.

El hecho de que en los tres países analizados las arenas políticas estuvieran dominadas por conflictos armados supuso que las organizaciones guerrilleras, las élites económicas y los ejércitos tuvieran un rol protagónico durante la transición, en detrimento de los partidos políticos. También adquirieron un gran protagonismo un nutrido grupo de actores de la comunidad internacional, incluyendo Estados Unidos, la Unión Soviética y algunos países europeos. Los actores externos jugaron un papel particularmente preeminente en Guatemala, donde los Acuerdos de Paz fueron, en parte, resultado de la presión internacional (Kurtenbach, 2010). Los partidos políticos más importantes que se consolidaron fueron fruto de la mutación de las organizaciones presentes en el escenario bélico, incluyendo el Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN), el Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) y la Unidad Revolucionaria Nacional Guatemalteca (URNG), así como diversos grupos conectados a la contrainsurgencia paramilitar, tal como Alianza Republicana Nacionalista (ARENA) o el Frente Republicano Guatemalteco (FRG) (Lehoucq, 2012). No debe sorprender que allí donde la guerrilla tuvo mayores niveles de cohesión y éxito relativo, hubiera también un partido de izquierda más sólido (Allison, 2005).

En general, y como resultado de estas particularidades, se puede decir que ni en El Salvador ni en Guatemala ni en Nicaragua los nuevos sistemas democráticos, tanto en su estructura institucional como en las políticas públicas que implementaron, fueron realmente un resultado deseado por aquellos grupos que lucharon en las guerras civiles. Para la izquierda, el objetivo hubiera sido una transformación radical que incluyera las esferas social y económica, mientras que la derecha siempre prefirió un sistema político de participación restringida, o incluso autoritario. Ante ello, los regímenes que nacieron durante la década de los ochenta y a inicios de la siguiente, a pesar de representar un avance político sustantivo y relevante, no dejaron de ser “la segunda preferencia” (Martí i Puig, 2014). En particular, cabe preguntarse por la sinceridad de la conversión democrática de algunos sectores de las élites centroamericanas más tradicionales.

De la interpretación de las transiciones acontecidas en los tres países surgen algunas cuestiones que cabe formular. La primera es que la democracia que se instauró fue un sistema novedoso y mal que bien las élites se vieron obligadas a crear espacios para nuevos actores que hasta entonces no habían tenido voz, hecho que es determinante según Pérez-Liñán y Mainwaring (2013). La segunda es que los regímenes democráticos en cuestión nacieron ya débiles tanto en términos del apoyo social como de la calidad de las instituciones (Alcántara, 1998). Precisamente por ello es relevante tratar de aprehender a través de la opinión de las propias élites parlamentarias cuál es su valoración del sistema político democrático referente a las encuestas de la primera y segunda ola de entrevistas¹.

Al preguntar a los diputados centroamericanos sobre el mejor sistema político, una enorme mayoría prefiere la democracia a cualquier otro sistema, tanto en 2002 como en 2013. En El Salvador aparecen algunos individuos menos entusiastas mientras que en Guatemala y Nicaragua aumenta el apoyo a la democracia, pero se trata de diferencias

que —si bien son indicativas y preocupantes— son poco relevantes desde un punto de vista estadístico. Aunque las razones que puedan explicar la coincidencia plena entre las distintas formaciones políticas puedan ser de naturaleza diferente, en los tres países parece existir consenso tanto en la izquierda como en la derecha alrededor de que la democracia es un régimen político deseable. Esto indica una adhesión nominal a la democracia, que no es un tema menor si se tiene en cuenta la tradición política de dónde se parte.

La aceptación de la democracia como forma de gobierno entre las élites partidistas no la consolida *per se*, si bien aumenta las probabilidades de que persista en el tiempo (Linz y Stepan, 1996; Morlino, 2009). Sin embargo, este compromiso de las élites políticas y de los partidos hacia la democracia no es suficiente para la estabilidad de un régimen democrático. Se necesita que sus instituciones sean sólidas y eficaces y, lo que quizá es más importante, que sean percibidas como tales por sus principales actores políticos. Se precisa, en otras palabras, que la legitimidad democrática se haga presente también en sus principales instituciones (Barreda, 2014).

Por ello es más relevante a la hora de evaluar el compromiso de la élite política con la democracia considerar su opinión sobre la estabilidad de “sus” regímenes democráticos. De los datos de las entrevistas realizadas se observa que Guatemala es el país donde en los tres periodos y para la mayoría de partidos, el pesimismo sobre la democracia es mayor, con un gran número de diputados que consideran que la democracia es poco estable. También se puede ver que la visión sobre la estabilidad de la democracia, en El Salvador y en Guatemala, va unido al ejercicio del poder: los diputados de la fuerza que está en el gobierno son más optimistas que los de la oposición. Así, en El Salvador, durante la primera ola, los diputados de ARENA son más optimistas que los del FMLN, sin embargo en la segunda y tercera ola esta tendencia se había revertido. Algo aún más acusado ocurre en Nicaragua, donde en la tercera ola el 90 % de los diputados del FSLN, bajo la férrea disciplina de Daniel Ortega, creen que la democracia nicaragüense es bastante o muy estable, mientras que el 100 % de los de la oposición creen que es nada o poco estable.

¹ En la tercera ola de entrevistas se eliminó esta pregunta debido a que las respuestas de todos los parlamentarios eran que “la democracia es preferible a otras formas de gobierno” y no aportaba información relevante discriminativa.

A la hora de considerar la visión de las élites políticas resulta interesante valorar cuál es su posición ante los retos más importantes para la consolidación de la democracia. Aquí se dan diferencias importantes, tanto entre partidos como entre periodos (véanse las Tablas 1 y 2). Respecto a la primera ola, todos los partidos en los tres países coinciden en señalar el control del ejército y la consecución de un consenso sobre la Constitución y las instituciones básicas como aspectos clave para la consolidación de la democracia. Hay, ciertamente, diferencias interesantes entre partidos sobre el va-

lor de la competencia electoral. Así, por ejemplo, en El Salvador, los diputados de ARENA dan prioridad a los procesos electorales (45,8 %), mientras que en el FMLN se valora de igual forma la importancia de los valores de la ciudadanía, los acuerdos económicos entre gobierno, sindicatos y empresarios y la limpieza de los procesos electorales (también alrededor de un 17 %).

En la segunda ola, sin embargo (véase Tabla 1) ya no aparecen los temas de acuerdo institucional como cruciales, sino temas de tipo social como el desempleo, la inseguridad, la deuda externa o la

Tabla 1. Grado de importancia de problemas para la consolidación democrática (medias). Segunda ola.

	Nicaragua		El Salvador		Guatemala		
	FSLN (n=34)	PLI (n=14)	ARENA (n=24)	FMLN (n=23)	PP (n=31)	LIDER (n=12)	UCN (n=9)
Inflación	4,97	6,62	6,75	6,41	7,10	8,15	6,67
Desempleo y subempleo	6,56	8,94	9,04	7,70	8,00	8,85	7,50
Deuda externa	5,87	6,81	9,25	8,26	7,43	7,69	6,17
Estancamiento actividad productiva	4,28	6,69	8,46	6,91	7,47	7,85	7,50
Salud/Seguridad social	5,06	8,00	7,96	6,48	7,73	8,46	7,00
Inseguridad ciudadana y delincuencia	4,50	6,69	9,37	7,57	8,46	8,42	7,50
Educación	5,25	7,69	8,50	6,83	8,21	8,25	7,17
Derechos de los grupos étnicos y culturales	4,81	5,94	4,12	4,70	7,13	8,00	6,50
Relaciones con las FFAA	3,03	5,44	4,54	5,04	4,47	5,46	5,17
Medio ambiente	6,41	7,69	7,25	7,30	7,47	8,00	7,33
Conflictos entre los poderes del Estado	3,16	7,13	9,21	6,22	5,57	7,46	6,17
Corrupción	4,25	8,81	8,63	6,43	7,97	8,77	6,83
Narcotráfico	5,94	7,25	7,75	6,87	8,23	8,69	6,83
Violencia política	2,69	7,25	5,21	4,39	5,33	6,15	5,33
Las desigualdades entre hombres y mujeres	5,12	6,00	5,71	6,86	6,87	7,85	5,17

Fuente: datos PELA, Universidad de Salamanca.

Las medias están obtenidas a partir de una escala donde 1 es ninguna importancia y 10 mucha importancia.

Tabla 2. Grado de importancia de problemas para la consolidación democrática.
Tercera ola.

	Nicaragua		El Salvador		Guatemala			
	FSLN (n=45)	PLC (n=9)	ARENA (n=23)	FMLN (n=21)	UNE (n=23)	PP (n=10)	LIDER (n=10)	UCN (n=5)
Inflación	4,37	8,83	6,17	6,44	6,47	8,20	7,88	6,80
Desempleo y subempleo	6,45	8,67	8,50	8,44	8,71	9,60	8,87	8,00
Deuda externa	4,20	8,67	8,96	8,28	7,82	8,80	7,38	7,40
Salud/Seguridad social	5,24	8,75	8,04	8,06	9,53	10,0	9,13	10,00
Inseguridad ciudadana y delincuencia	3,79	8,00	9,46	8,89	9,29	9,80	8,75	9,80
Educación	5,60	8,83	8,13	8,44	9,41	9,40	8,88	10,00
Derechos de los grupos étnicos y culturales	5,34	8,42	6,52	7,89	7,35	9,40	7,63	7,20
Medio ambiente	5,76	8,33	7,96	8,56	8,18	9,40	8,37	8,00
Conflictos entre los poderes del Estado	2,36	9,36	8,46	7,39	5,76	8,00	7,56	7,20
Corrupción	3,00	8,81	8,70	7,50	9,35	9,80	9,19	9,20
Narcotráfico	4,76	8,17	8,29	8,17	8,65	8,40	8,06	8,80
Las desigualdades entre hombres y mujeres	3,88	6,75	6,71	8,22	7,88	7,60	7,87	7,40

Fuente: datos PELA, Universidad de Salamanca. Las medias están obtenidas a partir de una escala donde 1 es ninguna importancia y 10 mucha importancia.

* Se ha eliminado en la última oleada el “estancamiento de la actividad productiva”, las “relaciones con las FFAA” y “violencia política”.

corrupción. En Nicaragua para los liberales lo crucial es el desempleo, la salud, seguridad social y la corrupción; y en eso coinciden con los sandinistas, si bien estos añaden la cuestión de la deuda externa, el narcotráfico, las desigualdades y el medioambiente. En El Salvador y Guatemala los problemas más relevantes para la consolidación de la democracia coinciden con los citados en Nicaragua, aunque el caso de la inseguridad ciudadana toma un especial relieve. Parece, en este sentido, que la agenda de política social gana mayor espacio para su desarrollo que al inicio de la instauración democrática.

Por otro lado, en la tercera ola se observa que las preocupaciones son congruentes en todos los partidos en Guatemala y El Salvador, siendo los temas de inseguridad ciudadana y delincuencia

los que más preocupan, seguidos de los de corrupción (aunque más en Guatemala que en El Salvador). Contrariamente, en Nicaragua no hay coincidencia entre las preocupaciones de los legisladores del FSLN, que destacan el tema del desempleo y el subempleo, y las de la oposición, que acentúan el conflicto entre poderes, la corrupción, el narcotráfico y la inseguridad ciudadana y la delincuencia.

Este análisis sobre la opinión de las élites respecto a la democracia y sus problemas permite llegar a tres conclusiones. La primera es que la democracia está interiorizada por todos los diputados como la forma de gobierno a seguir. La segunda es que si bien existe un cierto consenso sobre la necesidad de mantener un régimen democrático, este no se percibe sólidamente consolidado debido a la

permanente “incomodidad” institucional de las élites políticas que están en la oposición (la izquierda primero y la derecha después), con gran intensidad en el caso de Nicaragua. Este fenómeno denota la permanencia de una preocupante concepción patrimonial, partidista e instrumental de las instituciones del Estado. Y la tercera es que no siempre hay acuerdo sobre cuáles son los principales problemas a que se enfrentan las democracias de los tres países, si bien han ido cambiando a lo largo de las tres olas de encuestas; ya que en la primera ola las preocupaciones se centraban en temas de tipo político e institucional; en la segunda en temas de cariz socioeconómico; y en la tercera, además del tema de la seguridad —sobre todo en El Salvador y Guatemala (Cruz, 2011; Pérez, 2003)—, destaca la preocupación de la oposición nicaragüense respecto de temas sistémicos, como el conflicto entre los poderes del Estado y la corrupción. El hecho de que no se registre un acuerdo mínimo en este apartado hace muy difícil la configuración de políticas de Estado basadas en una agenda compartida. Para finalizar este apartado, y sin querer establecer una comparación sistemática entre las opiniones de las élites con las de la ciudadanía —obtenidas del informe Latinobarómetro de 2018— puede ser de interés señalar que el apoyo a la democracia durante la última década (comparando los datos de 2011 con los de 2018) ha descendido notablemente, pasando del 68 al 28 % en El Salvador, 46 al 28 % en Guatemala y del 50 al 30 % en Nicaragua. También es relevante señalar que, según los datos de la misma encuesta en 2018 para el 20 % de guatemaltecos, el 11 % de los salvadoreños y el 10 % de los nicaragüenses un gobierno autoritario podría ser preferible en determinadas circunstancias; y que para el 54 % de los salvadoreños, el 34 % de los guatemaltecos y el 25 % de los nicaragüenses les “daría lo mismo” la existencia de un régimen u otro.

PARTIDOS Y SISTEMA DE PARTIDOS: POLARIZACIÓN IDEOLÓGICA Y DINÁMICAS DE COMPETENCIA

Es particularmente importante que los países tengan partidos políticos programáticos con presencia de opciones de izquierda, centro y derecha, y con un alto nivel de competencia electoral para que un sistema democrático pueda procesar las demandas de sus electores y poder consolidar sus instituciones, pero esto no siempre ocurre (Ruiz Rodríguez, 2006, 2017). En este sentido es necesario explorar nuestros casos de estudio, donde las diferencias entre El Salvador, Guatemala y Nicaragua son extremas. Se trata de países con sistemas políticos muy distintos tanto en su composición y estructura, como por su ideología, así como por la dinámica de competencia e interacción respecto a sus adversarios.

Una buena forma de entender estas diferencias es considerar de nuevo la visión de los propios legisladores sobre sus respectivos partidos y los partidos contrarios. Para ello, se muestra seguidamente cuál es el posicionamiento ideológico de las diversas formaciones y, posteriormente, se expone cuál ha sido la dinámica de competencia, es decir, el sistema de partidos de cada uno de los tres países.

En referencia a la ubicación ideológica de las formaciones, los Gráficos 1, 2 y 3 muestran cómo se autoubican los diputados. Posteriormente, se muestra cómo los mismos diputados ubican a su propio partido y, finalmente cómo estos ubican a sus contrincantes políticos. Con esta pretensión (con medias que se obtienen a partir de una escala donde 1 es izquierda y 10 derecha) se puede señalar la existencia de dos sistemas políticos (el salvadoreño y el nicaragüense) fuertemente polarizados, y un tercero (el guatemalteco) con la mayoría de formaciones de centroderecha y derecha.

Gráfico 1. Autoubicación ideológica de los diputados, Nicaragua.
Primera, segunda y tercera ola.

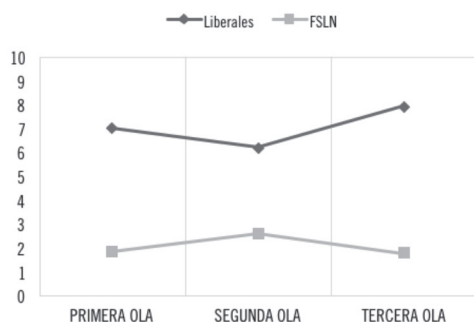


Gráfico 2. Autoubicación ideológica de los diputados, El Salvador.
Primera, segunda y tercera ola.

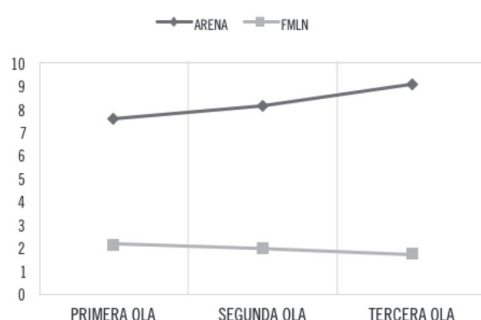
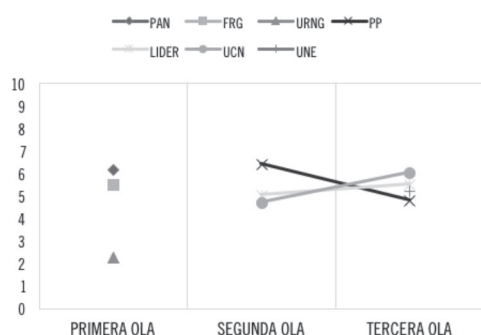


Gráfico 3. Autoubicación ideológica de los diputados, Guatemala.
Primera, segunda y tercera ola.



De los gráficos expuestos y de las encuestas del proyecto se desprende que en Nicaragua, los diputados del FSLN se autoubican (en cada una de

las olas) en 1,83, 2,58 y 1,07 y ubican al partido con un 1,69, 2,55 y 1,64, y ubican a su contrincante político con un 9,19 y 9,14 (7,85 y 8); mientras que los diputados liberales se autoubican en un 7, 6,18 y 7,9, y ubican al partido con un 7,11, 5,76 y 7, y ubican a su contrincante político con un 1,81, 2,87 y 3,17. En El Salvador los diputados del FMLN se autoubican (en cada una de las olas) en un 2,12, 1,96 y 1,71, y ubican al partido con un 2,28, 1,87 y 1,67, y ubican a su contrincante político con un 9,21, 9,65 y 9,39; mientras que los diputados de ARENA se autoubican en un 7,55, 8,14 y 9,04, y ubican al partido con un 8,05, 8,43 y 9,26, y ubican a su contrincante político con un 1,6 en las dos primeras olas y 1,3 en la tercera. Finalmente, en Guatemala, en la primera ola, los diputados de la URNG se autoubican en 2,25, ubican al partido en un 1,25, y a sus contrincantes (Partido de Acción Nacional, PAN y FRG) en una posición de centroderecha (6,1 y 5,4), si bien cuando los otros partidos ubican al PAN y FRG estos quedan emplazados a posiciones de extrema derecha. Ya en la segunda ola, todos los diputados de las formaciones guatemaltecas se ubican en el centroderecha (de 4 a 6), ubican a sus partidos un poco más a la derecha (entre 5 y 7) y cuando son ubicados por los contrarios las tres formaciones quedan encuadradas entre el centroderecha y la extrema derecha. En la tercera ola los diputados del Partido Patriota (PP), del partido Libertad Democrática Renovada (LIDER), partido Unión del Cambio Nacional (UCN) y el partido Unidad Nacional de la Esperanza (UNE) también se autoubican entre el 4,8 y 6, y ubican a sus respectivos partidos entre 5,3 y 6; en la ubicación en función del contrario, sin embargo el PP se ve desplazado hacia la derecha (con valores alrededor del 8), LIDER en el centro, y UNE al centroizquierda e izquierda (de 2,75 a 4,5). Los datos que se exponen son útiles a la hora de señalar el posicionamiento de los diputados, de estos respecto a sus formaciones y de “los otros” frente a los partidos. Este último elemento es importante ya que señalar la ideología del partido vista por otros da cuenta del grado en que la ideología de un partido está “cristalizada”, indicando con ello el grado de consolidación de la imagen que proyectan los partidos políticos hacia el resto de partidos políticos. La cristalización es un indica-

dor relevante para medir el grado de estructuración ideológica o programática de un sistema de partidos (Kitschelt *et al.*, 1999). Estos datos nos indican que, efectivamente, tanto en El Salvador como en Nicaragua los dos partidos principales se sitúan en los dos polos del aspecto ideológico y que en Guatemala hay, en realidad, partidos mucho menos ideológicos —con la excepción de la URNG solo presente en las encuestas de la primera ola—. No corresponde a este texto señalar el porqué de la existencia (o no) de partidos de izquierda y de derecha en los tres países, ni de la morfología de los sistemas de partidos en cuestión, con todo es importante señalar que la presencia de una izquierda partidaria robusta en El Salvador y en Nicaragua se relaciona con la presencia de dos organizaciones guerrilleras “exitosas” durante la década de los setenta y ochenta, y la existencia de dos partidos de derechas cohesionados está vinculado al reto que supuso frenar a la izquierda. En el caso de Guatemala la derrota temprana de la insurgencia supuso una organización partidaria débil en la izquierda y, como correlato, la innecesaria creación de una formación consistente de derechas por parte de la élite nacional.

Después de haber examinado las posiciones ideológicas de los partidos como realidades singulares es necesario señalar que para la competición política los partidos se necesitan unos a otros: nacen para competir entre ellos como partes o sectores de un todo social del que expresan su diversidad y sus diferencias (Sartori, 1980). Por esta razón es necesario contemplar a los partidos en su conjunto y examinar qué relaciones mantienen entre sí. Los factores que explican el número y la diversidad de los partidos presentes en una determinada sociedad suelen ser dos: uno mecánico (el sistema electoral, que es semejante en los tres países) y otro de carácter sociológico y estructural. En esto último se incluye tanto la existencia de conflictos claros al interior de los países (p. ej., el conflicto de clases o el étnico), pero también la fortaleza misma de los partidos políticos. Como se señaló anteriormente, cuanto mayor sea la estabilidad y la continuidad partidaria, mayor será la posibilidad de que se den debates ideológicos claros con opciones precisas para los electores (Ruiz Rodríguez, 2017).

En El Salvador y Nicaragua se da una estabilidad partidaria significativa y una división clara en torno al eje izquierda/derecha. Siendo el FMLN y el FSLN las formaciones principales de la izquierda y ARENA y los liberales las formaciones de derechas (Canon, 2014). En el caso de Guatemala, sin embargo, la poca relevancia de formaciones de izquierdas y la existencia de un número elevado de partidos que se sitúan siempre en el centroderecha o la derecha podría indicar que el sistema responde a intereses coyunturales y espúreos manejados por líderes que pelean por un voto débilmente articulado (González, 2013, 2014). De hecho, el guatemalteco es un sistema casi de mercado electoral donde distintos operadores políticos van cambiando sus alianzas y preferencias en función de intereses financieros (Bull, Castellacci y Kasahara, 2014). En un país donde el 42 % de los diputados cambió de partido entre 1990 y 2008 es muy difícil tener debates ideológicos y programáticos (Jiménez Badillo, 2018). Un hecho que muestra este fenómeno es que la encuesta de Latinobarómetro de 2018 señala que el 90 % de los ciudadanos de Guatemala no menciona a ningún partido cuando se les preguntaba sobre su intención de voto, *versus* 54 % de El Salvador y 78 % en Nicaragua.

Al considerar los tres países de forma comparativa es posible afirmar que existen dos sistemas de partidos polarizados ideológicamente y con dos partidos estables, y otro —en Guatemala— ideológicamente sesgado hacia la derecha y con muchos partidos que, a su vez, tienen una vida corta. Este dato da cuenta de otro tema relevante: el número de partidos presentes en cada uno de los países. Este tema no es baladí, pues no es fácil determinar cuántos partidos hay y cómo deben contarse. Según Sartori (1980), los partidos “que deben contarse” son solo aquellos que tienen representación parlamentaria y capacidad de formar gobierno o de situar temas en la agenda pública. Se han elaborado diversos índices para medir los niveles de concentración y fragmentación de la representación parlamentaria que permiten observar en qué medida los electores distribuyen sus preferencias entre un número elevado o reducido de partidos y con ello describir la estructura de la competencia de un sistema de partidos. El índice más utilizado para ello es el índice del número

efectivo de partidos² y es el que se expone en el Gráfico 4.

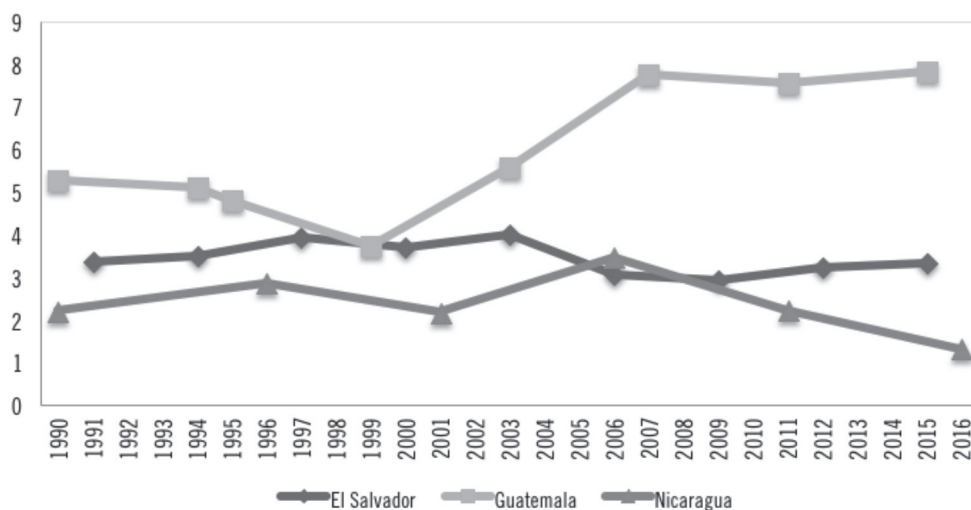
Del Gráfico 4 se observa, efectivamente, que mientras en El Salvador y en Nicaragua el índice de número efectivo de partidos se mantiene entre 2 y no llega a 4, en Guatemala suele sobrepasar el 5, llegando a más de 7 desde las elecciones de 2007. De estos datos se puede afirmar que en los dos primeros países la dinámica partidaria es bipartidista, centrífuga y polarizada, mientras que en Guatemala es pluripartidista y tendencialmente centripeta hacia el centroderecha. En Nicaragua y El Salvador la competencia entre las dos opciones relevantes concentraron la mayoría del voto desde que hubo elecciones libres y competidas hasta el año 2019, sin embargo, las semejanzas entre los dos sistemas de partidos durante este largo periodo llegan hasta aquí. La diferencia del voto entre el primer y segundo candidato en las elecciones para presidente de la República de 2011 en Nicaragua

fue del 31,5 % y en 2016 de 57,44 %, mientras que en las elecciones de El Salvador de 2014, fue, en segunda vuelta del 0,22 %. La diferencia entre una victoria tan holgada en Nicaragua y una victoria sumamente ajustada en El Salvador indica que la dinámica electoral e institucional en los dos países es muy diferente y que la competencia en Nicaragua es inexistente (Artiga-González, 2011; Martí i Puig, 2013).

Las diferencias entre El Salvador y Nicaragua se incrementan a partir del año 2000 cuando se firmó en Nicaragua “el pacto” entre Daniel Ortega y Arnoldo Alemán. Dicho pacto, que debilitó de forma notable la calidad democrática, contó con dos elementos principales. Por un lado, la capacidad de un control bipartidista (a partir de otorgar cuotas de representación según su peso político) de las tres instituciones clave del Estado: la Oficina del Controlador General de la República, la Corte Suprema de Justicia y el Consejo Supremo Electoral. Y, por otro, la restricción del espacio de representación política a cualquier otra formación a través de modificar la Ley Electoral y su administración. Estos cambios fueron los que abrieron el camino de Daniel Ortega a la Presidencia de la República en las elecciones de 2006 y el posterior control del FSLN de casi todos los resortes del poder institucio-

2 El número efectivo de partidos proporciona una medida estándar para comparar el sistema de partidos políticos de diferentes países. La idea existente detrás de esta medida es contar los partidos y su peso al mismo tiempo, recontando su fuerza relativa, el índice lo elaboraron los académicos Laakso y Taagepera (1979).

Gráfico 4. Elecciones celebradas y número efectivo de partidos en El Salvador, Guatemala y Nicaragua.



nal y su reelección en 2011 y 2016 en unas elecciones desprovistas de competencia real.

En esta lógica, la política nicaragüense, a partir de 2007, se caracterizó por su polarización, por una escasa confianza de la ciudadanía en la neutralidad de las instituciones del Estado controladas por el FSLN, por las pretensiones hegemónicas del mismo FSLN, por la incapacidad de la oposición (los liberales) de crear una alternativa unitaria a Daniel Ortega y por un sistema que tiene cada vez más componentes de carácter clientelar y no programático (Martí i Puig, 2013). En contraste, el sistema de partidos en El Salvador se asemeja a un sistema bipartidista polarizado en el que dos partidos institucionalizados y consistentes ideológicamente compiten por la Presidencia de la República y, cuando llegan al poder, necesitan hacer alianzas con otras formaciones menores para poder aprobar leyes y llevar a cabo sus programas de gobierno [Artiga-González, 2011; Artiga-González (ed.), 2017]. En este sentido —tal como exponen Martínez Hernández y Olucha Sánchez (2014)—, El Salvador es un caso contrario a la tesis de McDonald y Ruhl (1989: 12) de que “el grado de polarización en un sistema es un predictor de inestabilidad”, pues si las formaciones políticas son sólidas, estables y realizan una labor de contrapeso, la polarización puede ser una fórmula de equilibrio institucional. En este sentido más bien cabe subrayar la tesis de Wang (2014) de que la polarización partidaria puede ser un indicador de salud democrática, aunque añadimos —como sigue en el párrafo siguiente— que esto solo ocurre si también hay un sistema de partidos consolidado.

Sobre el tema de la polarización, la estabilidad de los sistemas de partidos y la consolidación de regímenes democráticos es preciso dar cuenta que un tema esencial es la institucionalización de los partidos en sus diversas dimensiones —organización, coherencia, arraigo social—. Si los partidos de un país están institucionalizados, como en El Salvador, la polarización puede ser un elemento de control y estabilidad política siempre que los ciudadanos se sientan representados. Y parece que los ciudadanos salvadoreños así lo sintieron hasta las elecciones presidenciales de marzo de 2019, donde una tercera fuerza barrió los dos polos partidarios tradicionales con un candidato *outsider*: Na-

yib Bukele. Por otro lado, en un país como en Nicaragua donde solo un partido es sólido, cuando este llega al poder la polarización puede suponer una progresiva cooptación del régimen y la laminación de la oposición. Cuando ello ocurre, las asimetrías de institucionalización entre el partido en el poder y la oposición suponen una amenaza a la democracia al generar configuraciones de poder asimétricas a favor del primero (Sánchez, 2009). El peligro de esta dinámica reside en que la incapacidad de la oposición para canalizar la disidencia dentro de los canales institucionales termine generando estallidos de protesta que pongan en cuestión al régimen y provoquen una crisis de gobernabilidad. Finalmente en el caso de Guatemala, donde no hay partidos sólidos ni institucionalizados, puede ocurrir lo que Mainwaring y Scully (2009) teorizaron, a saber, que los sistemas de partidos incipientes e inconsistentes ponen en peligro la gobernabilidad y la democracia, facilitando que los poderes fácticos del país tengan la posibilidad de moldear (y condicionar) las opciones electorales a su antojo.

VISIONES DE LOS PARTIDOS SOBRE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS Y EL ROL DEL ESTADO Y DEL MERCADO

En esta sección se aborda el tema de las diferencias programáticas en los sistemas políticos de los tres países. Se trata de entender hasta qué punto los partidos políticos tienen ideas coherentes, y hasta qué punto estas ideas son distintas y en qué grado los electores pueden elegir entre un menú variado que incluya, además, políticas sociales activas que favorezcan la equidad y la cohesión social. Para evaluar todos estos aspectos se vuelve a recurrir a las opiniones de los diputados.

La Tabla 3 expone las opiniones de los distintos partidos sobre la dicotomía Estado-mercado y sobre las políticas sociales. En el caso de Nicaragua existen diferencias significativas entre ambos partidos con respecto a la intervención del Estado en la economía, aunque quizá esas diferencias son menores de lo que cabría esperar. El FSLN apuesta por una mayor presencia estatal en la que economía que los liberales, si bien la posición de los sandinistas es bastante moderada. Otro elemento a destacar es

que las posiciones tanto de los sandinistas como la de los liberales es muy estable y casi las mismas a más de una década de distancia.

Tabla 3. Estatismo vs. Mercado.

Partido político	Media primera ola	Media segunda ola	Media tercera ola
NICARAGUA			
PLC	7,92 (n= 31)	7,56 (n=33)	7,17 (n=9)
FSLN	5,72 (n=25)	5,42 (n=14)	5,40 (n=45)
EL SALVADOR			
ARENA	8,40 (n=24)	8,39 (n=23)	9,13 (n=22)
FMLN	5,36 (n=22)	2,70 (n=23)	3,59 (n=20)
GUATEMALA			
PAN	7,84 (n=13)		
FRG	7,64 (n=44)		
URNG	5,5 (n=4)		
PP		6,26 (n=32)	8,00 (n=10)
LIDER		6,15 (n=12)	5,73 (n=9)
UCN		7,17 (n=9)	7,20 (n=5)
UNE			6,24 (n=23)

Fuente: datos PELA, Universidad de Salamanca. Las medias están obtenidas a partir de una escala donde 1 es sólo estado y 10 sólo mercado.

En contraste con el caso nicaragüense, las diferencias entre partidos en El Salvador son mucho más significativas. La posición del FMLN es notablemente más estatista que la del FSLN y, obviamente, mucho mayor que la de ARENA. No hay duda de que algunas de las políticas implementadas por las dos administraciones del FMLN en el poder se

deben a esta percepción pro-Estado, mientras que en la administración Ortega el FSLN ha promovido y expandido medidas mercantilizadoras a la par que implementaba políticas sociales focalizadas (Martí i Puig y Baumeister, 2017). Por otro lado, en Guatemala la percepción de todos los partidos es moderada y más tendente a confiar más en el mercado que en el Estado, siempre con valores entre 6 y 7 (con la excepción de la URNG presente en la primera ola).

Otro tema crucial es el de la opinión que tienen los diputados respecto al tipo de carga impositiva que creen preferible. De los datos de las encuestas (referente a la primera ola) se observa que las formaciones de izquierda de los tres países creen necesario gravar al capital y al trabajo en mayor medida que al consumo. Así, el 88 % de los diputados del FSLN creen necesario establecer impuestos sobre el capital y el trabajo, y solo un 12 % sobre el consumo. De igual forma, aunque en menor medida, el FMLN apuesta (57 %) por impuestos que no vayan dirigidos a gravar el consumo, mientras que la URNG apuesta unánimemente (100 %) por un tipo de política fiscal que grave el capital y el trabajo, y no el consumo. Esta concordancia entre las izquierdas no se mantiene, sin embargo, de igual forma en las derechas. En los partidos de derechas el 46 % de los diputados de ARENA prefieren gravar el consumo frente al 38 % que gravaría el capital y el trabajo; en el PLC un 55 % gravaría el capital y el trabajo, un 23 % el consumo y otro 23 % no contesta. También el FRG guatemalteco se inclina levemente por gravar el capital y el trabajo (49 %), algo que no ocurre con el PAN más cercano a una política impositiva centrada en el consumo (54 %). Referente a la segunda ola, sobre la misma pregunta, destaca que todos los partidos, independientemente de su adscripción ideológica, asumen que la mejor política fiscal es el control de la evasión fiscal; mientras que las diferencias respecto a aumentar o disminuir los impuestos directos son mínimas. Y de los datos relativos a la tercera ola se ve que se mantiene la tendencia de que todas las formaciones, tanto de derechas como de izquierdas, responden con abrumadora mayoría que lo más importante es controlar la evasión fiscal, con la excepción del PP guatemalteco (de derecha nacionalista) que apuesta mayoritariamente por

incrementar los impuestos directos. Por lo demás, solo están a favor de esta opción el FSLN (20 %), el FMLN (5 %) y la UNE (23,8 %), mientras que las formaciones de derecha tienden a optar por una disminución de los impuestos: PLC en un 22,2 %, ARENA 5,3 % y PP 33 %.

Finalmente, es relevante exponer los datos de las percepciones de los diputados de cada uno de los partidos entrevistados en la segunda y tercera ola (no se formuló esta pregunta en la primera) sobre cuál debería ser el cometido del Estado y del mercado respecto a temas vinculados a la incorporación social. En esta dirección se pregunta sobre quién es el responsable de generar bienestar, reducir la desigualdad de ingresos, proveer pensiones, salud y educación. Esta información, que aparece en la Tabla 4, da cuenta de la posición más promercado de las formaciones ARENA y PLI en El Salvador y Nicaragua, y de los tres partidos guatemaltecos; mientras que el FSLN y con mayor intensidad el FMLN son más pro-Estado, si bien las diferencias entre las fuerzas son muy poco significativas, mucho menos de lo que debiera

esperarse si se parte de su ubicación ideológica y autoadscripción ideológica. Es más, tanto en los temas de provisión de servicios como en el de lucha contra las desigualdades los dos partidos nicaragüenses y salvadoreños tienen posiciones muy aproximadas. En este sentido, las respuestas más consistentes son las que aparecen en el Tabla 5, que revela las preferencias de los diputados de Guatemala siempre rondando el “centro político”. Algo semejante, e incluso más llamativo, ocurre con los datos de la Tabla 5, ya que, sin mostrar grandes cambios respecto a la Tabla 4, en algunos aspectos las formaciones de derecha salvadoreña, y sobre todo nicaragüense, se muestran —desde su rol de formaciones opositoras— igual o más exigentes con el Estado que la izquierda. Las formaciones guatemaltecas, en general, mantienen sus posiciones aunque se perciben un poco más pro-Estado, si bien los cambios son muy poco significativos.

Lo descrito en este epígrafe ofrece la posibilidad de exponer algunas reflexiones para el análisis. La primera es que ARENA y los liberales nicaragüen-

Tabla 4. Papel del Estado en las políticas sociales. Segunda ola.

Preguntas	El Salvador		Guatemala			Nicaragua	
	FMLN (n=23)	ARENA (n=24)	PP (n=30)	LIDER (n=12)	UCN (n=9)	FSLN (n=33)	PLI (n=14)
El Estado, más que los individuos, debería ser el principal responsable de asegurar el bienestar de la gente.	6,39	5,25	5,93	6,08	5,40	5,84	5,56
El Estado debe implementar políticas firmes para reducir la desigualdad de ingresos entre ricos y pobres.	6,52	5,79	5,30	6,23	4,67	6,39	5,88
El Estado, más que el sector privado, debería ser el principal responsable de proveer las pensiones de jubilación.	6,14	5,12	4,83	5,69	4,50	5,61	6,00
El Estado, más que el sector privado, debería ser el principal responsable de proveer los servicios de salud.	6,43	5,67	6,03	6,54	5,33	6,23	6,38
El Estado, más que el sector privado, debería ser el principal responsable de proveer educación universitaria.	6,26	5,42	5,27	6,38	4,50	5,94	5,69

Fuente: datos PELA, Universidad de Salamanca. Las medias están obtenidas a partir de una escala donde 1 es Totalmente en desacuerdo y 7 Totalmente de acuerdo.

Tabla 5. Papel del Estado en las políticas sociales. Tercera ola.

Preguntas	Nicaragua		El Salvador			Guatemala		
	FSLN (n=45)	PLC (n=9)	ARENA (n=22)	FMLN (n=21)	UNE (n=23)	PP (n=10)	LIDER (n=9)	UCN (n=4)
El Estado, más que los individuos, debería ser el principal responsable de asegurar el bienestar de la gente.	5,38	6,33	6,26	6,39	5,0	5,6	5,7	6,0
El Estado debe implementar políticas firmes para reducir la desigualdad de ingresos entre ricos y pobres.	6,43	6,83	5,13	5,83	5,6	4,8	5,3	5,0
El Estado, más que el sector privado, debería ser el principal responsable de proveer las pensiones de jubilación.	5,85	6,33	5,35	6,18	5,4	4,8	5,7	5,0
El Estado, más que el sector privado, debería ser el principal responsable de proveer los servicios de salud.	5,90	6,17	6,78	6,61	6,1	5,4	6,5	6,5
El Estado, más que el sector privado, debería ser el principal responsable de proveer educación universitaria.	5,36	6,50	5,96	6,33	6,00	5,2	6,1	6,0

Fuente: datos PELA, Universidad de Salamanca.

ses asumen —en la primera ola— posiciones más acordes con las propias de una derecha neoliberal respecto a la relación Estado y mercado; mientras que las formaciones de Guatemala mantienen posiciones más inconsistentes, quizá fruto de su poca solidez partidaria, ya que son plataformas políticas vinculadas a personalidades carismáticas más que máquinas ideológicas. La segunda es que los dos partidos de izquierda concuerdan esencialmente en adoptar una política fiscal más orientada a gravar los ingresos que el consumo y a luchar contra la evasión fiscal, y a impulsar políticas de provisión de servicios y de lucha contra las desigualdades a través del Estado, pero en ningún momento toman posiciones extremas ni de monopolio estatal que podrían derivarse de su ubicación ideológica. Este posicionamiento político —que se observa en la primera y segunda ola— queda mucho más matizado en la tercera ola, donde las respuestas que

dan todas las formaciones de uno y otro signo convergen e, incluso, en diversos aspectos los partidos de derecha (liberales nicaragüenses y *areneros* salvadoreños) afirman que el Estado debe tener un rol más activo en algunas tareas sociales. No es fácil interpretar las razones de este cambio, sin embargo es posible aportar dos respuestas tentativas: la primera es que las formaciones —más allá de su adscripción ideológica— suelen ser más exigentes con el gobierno cuando están en la oposición que en el gobierno, y la segunda es que estas posiciones pueden también ser fruto del ciclo expansivo que ha vivido América Latina respecto a las políticas sociales focalizadas y la “recuperación” del Estado (Sánchez-Ancochea y Franzoni, 2016). Pero esta progresiva convergencia de postulados económicos de las élites políticas puede ser también fruto del cambio de patrón de acumulación y de la misma naturaleza del capitalismo en los tres

países, mucho más dependiente de las remesas³ y los servicios, y altamente penetrado por el capital transnacional a través de franquicias, *joint-ventures* y alianzas estratégicas; y menos anclada en los recursos fijos que generaban élites empresariales altamente cohesionadas, alineadas con los partidos de derechas y más beligerantes políticamente.

Las transformaciones económicas en las dos últimas décadas parece que ha hecho más pragmática a la élite económica tradicional, a la par que la llegada de dinero fresco del ALBA en Nicaragua y El Salvador (durante la década 2008-2017) ha supuesto el acceso de estas élites —junto con otras “nuevas” vinculadas al FSLN y FMLN— a mercados y recursos no tradicionales (Bull, 2014; Kasahara, 2012). Además la firma del TLC-CAFTA en 2004 ha supuesto que la región se vea como un mercado integrado y con garantías para la participación privada en sectores de gran rentabilidad como son las *commodities* (Robles-Rivera, 2011). Es en este sentido que podemos interpretar los datos de la Tabla 5, donde se observa una convergencia de las opiniones de los parlamentarios a pesar de los índices de pobreza existentes y de la migración como única opción de los más pobres. En este sentido se puede presenciar una cierta desconexión de las élites políticas (independiente de su ideología) respecto a las necesidades de la mayoría de la población y una mayor autonomía de las élites económicas respecto de las primeras. En los tres países analizados, caracterizados por una intensa transnacionalización de sus economías; la constante interacción entre la economía y la política, y por la presencia de líneas borrosas entre actividades lícitas e ilícitas, cabe reinterpretar qué significa la polarización (Bull, 2014: 125).

A MODO DE CONCLUSIÓN: HALLAZGOS Y DISCUSIONES FUTURAS

A la luz de los datos expuestos se puede afirmar que ha habido un notable cambio en las opiniones

de las élites parlamentarias de Guatemala, El Salvador y Nicaragua a lo largo de casi tres décadas y que dicho cambio da información sobre algunas transformaciones políticas relevantes acontecidas en los regímenes de los tres países, además de aportar un marco contextual en el que se han desempeñado las élites centroamericanas. La relevancia del texto no solo se basa en mostrar lo que estas opinan a lo largo del tiempo, sino señalar que esos cambios han sido fruto de acontecimientos que, a la vez, han llevado a otros cambios y puede que conduzcan a otros más.

Lo primero que cabe destacar es que todas las élites parlamentarias encuestadas coinciden, quizá por primera vez en la historia, en opinar que la democracia representativa es el mejor de los regímenes y que sus reglas de juego son aceptables. Este fenómeno es común en los tres países. Sin embargo, es preciso distinguir la dinámicas presentes en El Salvador y en Nicaragua, de la que existe en Guatemala. En Guatemala todas las formaciones políticas —con la excepción de la primera ola, dónde había diputados de la exguerrillera URNG— mantienen opiniones muy coincidentes respecto a la democracia y su estabilidad, su posición ideológica y las políticas públicas que deben implementarse. La singularidad del caso guatemalteco reside en la volatilidad del sistema de partidos y la baja consistencia ideológica de las formaciones. No en vano en Guatemala existe uno de los niveles de transfuguismo legislativo más alto de América Latina y cada presidente de la República, hasta la fecha, ha sido elegido a través de un partido distinto. En este sistema la coherencia política de los contrincantes es mínima, y los bloques intrapartidarios cambian y se readecuan continuamente aproximándose a una dinámica que puede calificarse de “inexistencia de sistema de partidos” (Sánchez, 2009).

Por otro lado, en El Salvador y Nicaragua existe una competición política muy polarizada a lo largo del periodo analizado. Este hecho hace que a pesar de la adscripción nominal de todas las élites a favor de la democracia, las opiniones de estas van cambiando y distanciándose cuando se valoran las instituciones y los actores políticos y sociales que intervienen en la vida política. Así, aunque dicen estar conformes con las reglas de juego, la relación

3 Que el eje de acumulación sea la “exportación de gentes” y la “importación de remesas” ha significado que las élites políticas no estén interesadas en remover las causas de la diáspora centroamericana (Robles-Rivera, 2011).

con el poder de los diferentes partidos condiciona su satisfacción respecto a la democracia y su percepción de si esta está consolidada. Así, en la primera ola de encuestas, las élites de la derecha profesan una mayor confianza hacia las instituciones democráticas que las de la izquierda; sin embargo, en la segunda ola esta dinámica cambia, siendo los diputados de los partidos de izquierda los que profesaban mayor confianza en las instituciones. Y en la tercera ola tanto los diputados del FSLN como del FMLN (ambos en el poder) dicen creer en la democracia y en su consolidación, mientras que los de la derecha exponen que la democracia está en crisis y que es altamente inestable. Este fenómeno da cuenta de una visión patrimonial del régimen por parte de los partidos, ya que las instituciones son valoradas en función de si su partido está o no en el poder, hecho que supone un mal augurio para la consolidación de los regímenes democráticos y para la salud de los mismos sistemas de partidos (Morlino, 2009: 197).

Otros elementos a señalar es que, a raíz de los datos, no parece que se hayan establecido relaciones de confianza mutua entre las fuerzas políticas. Es más, a pesar de tres décadas de interacción en la arena política democrática, el grado de polarización presente en el sistema de partidos salvadoreño y en el nicaragüense se mantiene extremadamente elevado. Si bien ha habido un proceso de aceptación de las élites en el juego democrático este no ha significado una reducción en la distancia ideológica entre los contendientes, y con ello se mantiene el potencial de enfrentamiento e ingobernabilidad que ha caracterizado la región durante décadas (Alcántara, 1998). Sin embargo, a pesar de la alta polarización ideológica también se observa una importante convergencia entre élites de los diversos partidos respecto a cuál es la atribución de responsabilidades que se debe asignar al Estado y al mercado, y el tipo de fiscalidad que debe desplegarse.

De este último hecho —la gran distancia ideológica y la notable convergencia en cuestiones sustantivas— emergen algunas cuestiones como la inconsistencia entre el ámbito de la *politics* y de la *policy* en estos sistemas políticos y la posible desvinculación entre las élites políticas y las económicas en un contexto donde la economía está

cada vez más transnacionalizada. En un artículo sobre este mismo tema escrito hace más de quince años (Martí i Puig y Santiuste, 2005) se señaló que la incongruencia que manifestaban las élites al coincidir en las políticas públicas a implementar y diverger en su posición ideológica tenía una función identitaria y de reclamo electoral: cada formación necesitaba azucarar sus símbolos (revolucionarios o anticomunistas) para movilizar a unas bases electorales que difícilmente tenían algo más que sentido de pertenencia. Esta hipótesis se mantiene. Pero debe señalarse que la presencia de formaciones ideológicamente enfrentadas puede suponer un riesgo para la permanencia de las jóvenes democracias en el caso de que uno de los partidos sea mucho más articulado y disciplinado que su oponente, tal como ha ocurrido en Nicaragua desde el año 2007 (Close y Deonandan, 2004). Por otro lado, en el caso salvadoreño, si la lucha política entre dos partidos programáticos se lleva a cabo desde una relativa simetría de fuerzas y desde un mínimo respeto institucional, la democracia puede permanecer e, incluso, consolidarse (Hume 2014), aunque hay el peligro de que la población perciba que la polarización es demasiado forzada, y por consiguiente, terminen apoyando alternativas nuevas y diferentes más acordes al sentir de la población. Esta podría ser una de las hipótesis para comprender la victoria presidencial de un candidato, Nayib Bukele, que no pertenecía ni a ARENA ni al FSLN en 2019.

Después de analizar las percepciones de las élites políticas en El Salvador, Guatemala y Nicaragua, es difícil sostener que la democracia pueda darse por sentada en los tres países, y sobre todo, en los dos últimos. Precisamente por ello se espera que este estudio comparado pueda ser útil a las reflexiones que indagan sobre cómo las democracias pueden languidecer y quebrar (Linz, 1987; Levitsky y Ziblatt, 2018; Schedler, 2013). En esta dirección cabe señalar cuáles pueden ser las discusiones futuras, y lanzar hipótesis que puedan contrastarse en un futuro.

En el caso de El Salvador la discusión a futuro puede formularse con la siguiente pregunta: ¿cuál ha sido el fruto de la acusada polarización partidaria? La respuesta es dual, pues en un inicio la polarización supuso un activo debido a que signi-

ficó el mantenimiento de un equilibrio de fuerzas que permitió mantener una solidez institucional y un juego político donde ninguno de los contendientes pudiera marginar a su oponente. Sin embargo, esta polarización al no traducirse, a largo plazo, en políticas públicas efectivas ha generado una pérdida de credibilidad en los dos partidos hegemónicos hasta el punto de impulsar candidatos independientes. La victoria electoral en las elecciones presidenciales del 3 de febrero de 2019 del candidato Nayib Bukele dan cuenta de este fenómeno. En el caso de Guatemala la pregunta es la de hasta qué punto la descomposición del sistema de partidos ha supuesto la incapacidad de gobernar por parte de los diversos presidentes en turno, que han sido fácilmente cooptados por los grupos de presión y que solo han sido fiscalizados por instancias internacionales⁴. Es en esta coyuntura que se puede interpretar la llegada a la Presidencia de personajes sin partido como Jimmy Morales, elegido al calor de una crisis institucional en la que se destituyó a Pérez Molina por corrupción a pocos días de los comicios. Episodio que se repitió al final del mandato de Morales, en 2019, a causa de nuevas acusaciones de corrupción por parte de otro organismo internacional —la Comisión Internacional contra la Impunidad en Guatemala, generando nuevamente un proceso electoral viciado por batallas entre organismos, instituciones e intereses espúreos—. Y finalmente en el caso nicaragüense la cuestión radica en ver hasta qué punto la apropiación del FSLN de las instituciones y la consiguiente des-democratización del régimen ha sido la causa de la crisis de gobernabilidad que estalló el 18 de abril de 2018 y que se ha prolongado durante más de un año.

AGRADECIMIENTOS Y FINANCIACIÓN

Los datos con los que se ha trabajado se basan en las encuestas realizadas en el marco de tres proyectos de investigación titulados “Representación Política y Calidad de la Democracia: un estudio

de las élites parlamentarias de América Latina”; “Congruencia política y representación: élite parlamentaria y opinión pública en América Latina”, y “Las élites parlamentarias y el consenso de las materias primas en América Latina”. El primer proyecto citado (con referencia SEC2002-3483) ha sido financiado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología del gobierno español, y el segundo y el tercero (con referencias CSO2012-39377-C02-01 y CSO2015-64773-R respectivamente) por el Ministerio de Economía y Competitividad del gobierno español. Los tres han sido dirigidos por el profesor Manuel Alcántara Sáez, de la Universidad de Salamanca.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcántara, M. (1998). Democracia y valores democráticos en la clase política latinoamericana. Una segunda aproximación. *Revista Mexicana de Sociología*, 60(2), 147-164.
- Allison, M. E. (2005). The transition from armed opposition to electoral opposition in Central America. *Latin American Politics and Society*, 47(3), 91-111.
- Artiga-González, A. (2011). Crisis de gobernabilidad electoral. *Estudios Centroamericanos*, 725, 223-242.
- Artiga-González, A. et al. (2017). *La polarización política en El Salvador*. San Salvador: Funda Ungo.
- Barreda, M. (2014). The Quality of Democratic Accountability: A Comparative View of Latin America. *Canadian Journal of Political Science*, 47(2), 307-326.
- Bull, B. (2014). Towards a Political Economy of Weak Institutions and Strong Elites in Central America. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, 97, 117-128.
- Bull, B., Castellaci, F., Kasahara, Y. (2014). The transformation of Central America economic elites: from local tycoons to transnational business groups. En D. Sánchez-Ancochea, S. Martí i Puig (eds.), *Handbook on Central American Governance* (pp. 251-267). London: Routledge.
- Canon, B. (2014). Political parties: the right. En D. Sánchez-Ancochea, S. Martí i Puig (eds.), *Handbook on Central American Governance*. (pp. 219-234). London: Routledge.

4 Nos referimos a los dos organismos auspiciados por Comisión de Investigación de Cuerpos Ilegales y de Aparatos Clandestinos (CICIACS) o la Comisión Internacional contra la Impunidad en Guatemala (CICIG).

- Close, D., Deonandan, K. (2004). *Undoing Democracy. The Politics of Electoral Caudillism*. Lanham: Lexington Books.
- Cruz, J. M. (2011). Criminal Violence and Democratization in Central America: The Survival of the Violent State. *Latin American Politics and Society*, 53(4), 1-33.
- González, S. (2013). Las elecciones guatemaltecas de 2011: Más de lo mismo. En M. Alcántara Sáez, M. L. Tagina (coords.), *Elecciones y política en América Latina, 2009-2011* (pp. 603-629). México: IFE-Miguel Ángel Porrúa.
- González, P. (2014). Guatemala. En D. Sánchez-Ancochea, S. Martí i Puig (eds.), *Handbook on Central American Governance* (pp. 400-218). London: Routledge.
- Higley, J., Gunther, R. (eds.) (1992). *Elites and Democratic Consolidation in Latin America and Southern Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hume, M. (2014). El Salvador. En D. Sánchez-Ancochea, S. Martí i Puig (eds.), *Handbook on Central American Governance* (pp. 385-399). London: Routledge.
- Jiménez Badillo, M. (2018). Transfuguismo legislativo entre gobierno y oposición en Guatemala. *América Latina Hoy*, 70(0), 153-187. Disponible en <http://revistas.usal.es/index.php/1130-2887/article/view/16779>.
- Kitschelt, H. et al. (1999). *Post-communist party systems: competition, representation, and inter-party cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kurtenbach, S. (2010). Why is Liberal Peacebuilding so Difficult? Some Lessons from Central America. *European Review of Latin American and Caribbean Studies* (88), 95-110. <http://www.jstor.org/stable/25676409>.
- Laakso, M., Taagepera, R. (1979). Effective Number of Parties: A Measure with Application to West Europe. *Comparative Political Studies*, 12, 3-27.
- Latinobarómetro, Corporación (2018). *Informe 2018*. <http://www.latinobarometro.org/lat.jsp>.
- Léhoucq, F. (2012). *The Politics of Modern Central America: Civil War, Democratization and Underdevelopment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Levitsky, S., Ziblatt, D. (2018). *Cómo mueren las democracias*. Barcelona: Ariel.
- Linz, J. J. (1987). *La quiebra de las democracias*. Madrid: Alianza Editorial.
- Linz, J. J., Stepan, A. (1996). *The problems of Democratic Transition and Consolidation. Southern Europe, South America, and Post-Communist Europe*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Mainwaring, S., Scully, T. R. (1997). La institucionalización de los sistemas de partido en la América Latina. *América Latina Hoy*, 16, 91-108.
- Martí i Puig, S. (2013). Nicaragua: la consolidación de un régimen híbrido. *Revista Chilena de Ciencia Política*, 33(1), 269-286.
- Martí i Puig, S. (2014). Political parties: the left. En D. Sánchez-Ancochea, S. Martí i Puig (eds.), *Handbook on Central American Governance*. (pp. 236-250). London: Routledge.
- Martí i Puig, S., Santiuste, S. (2005). ¿Consolidación o, simplemente, persistencia democrática? Un análisis de las percepciones de las élites políticas en Nicaragua, El Salvador y Guatemala. *Estudios Centroamericanos, ECA*, 684, 231-250.
- Martínez Hernández, A., Olucha Sánchez, F. (2014). Elecciones presidenciales 2014: la segunda vuelta y la polarización ideológica en El Salvador. *Boletín Élite Parlamentarias Latinoamericanas*, 60. Instituto de Iberoamérica - Universidad de Salamanca, <http://americo.usal.es/iberoame/?q=node/2381>.
- McDonald, R. H., Ruhl, J. M. (1989). *Party politics and elections in Latin America*. Boulder, CO: Westview Press.
- Morlino, L. (2009). *Democracias y democratizaciones*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- O'Donnell, G., Schmitter, P., Whitehead, L. (1986). *Transitions from Authoritarian Rule: Comparative Perspectives*, Baltimore, MA: John Hopkins University Press.
- Pérez, O. J. (2003). Democratic Legitimacy and Public Insecurity: Crime and Democracy in El Salvador and Guatemala. *Political Sciences Quarterly*, Winter, 627-644.
- Pérez-Liñán, A., Mainwaring, S. (2013). Regime Legacies and Levels of Democracy: Evidence from Latin America. *Comparative Politics*, 45(4), 379-397.

- Robles-Rivera, F. (2017). Élite en El Salvador: cambios y continuidades (2000-2016). *Anuario de Estudios Centroamericanos*, 4, 99-124.
- Ruiz Rodríguez, L. (2006). Coherencia partidista: la estructuración interna de los partidos políticos en América Latina. *Revista Española de Ciencia Política*, 14, 87-114.
- Ruiz Rodríguez, L. (ed.), (2017). *Percepciones y actores de la representación política en América Latina*. Barcelona: Huygens.
- Sánchez, O. (2008). Guatemala's Party Universe: A Case Study in Underinstitutionalization. *Latin American Politics and Society*, 50(1), 123-151.
- Sánchez, O. (2009). Party non-systems. *Party Politics*, 15(4), 487-520.
- Sánchez-Ancochea, D., Martí i Puig, S. (eds.) (2014). *Handbook on Central American Governance*. NY: Routledge.
- Sánchez-Ancochea, D., Franzoni, J. M. (2016). *The Quest for Universal Policy in the South*. NY: Cambridge University Press.
- Sartori, G. (1980). *Partidos y sistema de partidos*. Madrid: Alianza Editorial.
- Schedler, A. (2013). *The Politics of Uncertainty: Sustaining and Subverting Electoral Authoritarianism*. Oxford: Oxford University Press.
- Singer, M. (2016). Elite Polarization and the Electoral Impact of Left-Right Placements: Evidence from Latin America, 1995-2009. *Latin American Research Review*, 51(2), 174-194.
- Wang, C. H. (2014). The effects of party fractionalization and party polarization on democracy. *Party Politics*, 20(5), 687-699.

NOTA BIOGRÁFICA

Salvador Martí i Puig es Catedrático de Universidad de Ciencias Políticas e Investigador Sénior Asociado del CIDOB-Barcelona.

Artículos / Articles

Los empresarios en la política en Uruguay en tiempos de cambio: reconversión y renovación de las élites políticas (2000-2015) / *Businesspeople in politics in Uruguay in a epoch of change: circulation and renewal of political elites (2000-2015)*

Miguel Serna

Departamento de Sociología, Universidad de la República, Uruguay
miguel.serna@cienciassociales.edu.uy
<http://orcid.org/0000-0003-0157-4877>

Eduardo Bottinelli

Departamento de Sociología, Universidad de la República, Uruguay
eduardo.bottinelli@cienciassociales.edu.uy
<http://orcid.org/0000-0001-9949-073X>

Recibido / Received: 01/03/2018

Aceptado / Accepted: 29/08/2019



RESUMEN

El trabajo busca identificar las modalidades de reclutamiento y tipos de dirigentes políticos provenientes del campo empresarial en Uruguay. Se propone estudiar desde la perspectiva de la sociología política la participación de los empresarios en el campo político mediante un análisis multivariado factorial de correspondencias. El análisis se basa en un estudio de trayectorias biográficas de 375 parlamentarios y miembros de gabinete de gobierno a nivel nacional entre los años 2000 y 2015. En la participación de empresarios en Uruguay, dos perfiles aparecen como relevantes. Uno dominante, más tradicional, los políticos empresarios que provienen de la categoría de los productores rurales de corte rentista, que se presentan y aspiran a dedicarse a la política como vocación. Por otro lado, aparecen los empresarios políticos, un perfil de políticos que se presentan como empresarios asociados a categorías manageriales de gestión y dirección de empresas, empresarios modernos y urbanos.

Palabras clave: élites políticas; empresarios; reclutamiento político; partidos políticos.

ABSTRACT

This paper seeks to identify the ways of recruitment and types of political leaders from the business field in Uruguay. It intends to study the participation of businessmen in the political field from the perspective of political sociology through a multivariate factorial analysis of correspondences. The analysis is based on the study of the biographical trajectories of 375 members of Parliament and of the national government cabinet from 2000 to 2015. Two profiles appear as relevant in the participation of businessmen in Uruguay. The most predominant is the more traditional profile, businessmen from the category of rural producers, typically rentiers, who present themselves and pretend to participate in politics as vocational politicians. On the other hand, the profile of modern and urban businessmen who belong to areas associated with managerial categories of business management and administration.

Keywords: political elites; businessmen; political recruitment; political parties.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: **Miguel Serna**, miguel.serna@cienciassociales.edu.uy.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Serna, M., Bottinelli, E. (2020). Los empresarios en la política en Uruguay en tiempos de cambio: reconversión y renovación de las élites políticas (2000-2015). *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 655-673.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.40>)

INTRODUCCIÓN

Las implicancias de las brechas entre élites y masas en los regímenes democráticos ha sido un debate recurrente en la academia y en la opinión pública. Las élites en las sociedades contemporáneas se configuran como grupos pequeños relativamente cohesionados y estables que concentran cuotas de poder y privilegios desigualmente distribuidos, pero al mismo tiempo se encuentran divididas, diferenciadas y estratificadas (Higley, 2018).

Los procesos de diferenciación funcional de las élites políticas se expresan en divisiones internas entre las élites de gobierno, las élites representativas parlamentarias y las élites políticas no electivas (Best y Higley, 2018). Procesos de diferenciación interna de las élites políticas que se expresan en carreras políticas diversas como el reclutamiento partidario, la *expertise* tecnocrática, y la profesionalización política, entre otras. Este proceso de diferenciación estructural y funcional de las élites políticas no implica necesariamente su cohesión y homogeneidad interna, ni tampoco la no existencia de vínculos de intereses y relaciones interélites con otros campos. Las élites políticas se dividen y compiten según diferentes intereses y clivajes ideológicos, políticos, territoriales, culturales. Al mismo tiempo mantienen vínculos y nexos al interior de las élites políticas e interélites (Gaxie, 2017: 20). Es por tanto relevante comprender las diferencias internas entre las élites políticas, así como de la articulación de intereses y relaciones entre élites de diversos campos.

Múltiples estudios comparados de élites políticas señalan la convergencia histórica entre el desarrollo de la democracia moderna y la profesionalización progresiva de la élite política profesional (Best y Cotta, 2000). No obstante, aparece de forma reiterada en las democracias contemporáneas más asentadas la cuestión de la crisis de representación y de confianza en la opinión pública en relación con las élites y partidos políticos establecidos. Como consecuencia o síntoma de dichos fenómenos se considera el declive de los políticos profesionales y como contrapartida surge la renovación de perfiles de políticos amateurs, de novatos con poca experiencia política previa, o de políticos *outsiders*, que irrumpen como personalidades provenientes

de otros campos de la sociedad, como por ejemplo desde el mundo empresarial. Este tipo de candidatos emergente se caracterizan por no tener una densa experiencia y capital político acumulado en actividades vinculadas directamente a la actividad política, como la militancia partidaria o el desempeño continuo de cargos públicos.

La cuestión de la renovación y circulación de la élite política reviste particular interés desde una perspectiva sociológica. En particular distinguir los procesos de renovación interna de dirigentes políticos, de la movilidad estructural y cambio de un tipo de élite política por otra (Gaxie, 2017: 20).

Los debates recientes sobre la crisis de representación democrática y de gobierno en países centrales y en democracias más antiguas tiene relación con cambios en la estructura de las élites políticas, como la creciente influencia de las “élites del dinero” y los “magnates de los medios de comunicación masiva” (Verzichelli, 2018: 586). Si bien no hay evidencia suficiente sobre las consecuencias que tiene para la integración de las élites políticas, el perfil dominante de militantes partidarios y políticos profesionales es una problemática de relevancia para los estudios futuros por sus implicancias sobre la estabilidad de las élites.

A lo largo de las últimas décadas se han producido cambios en los giros políticos ideológicos en las democracias y estilos de desarrollo en América Latina. El giro a la izquierda en la primera década y media del siglo *xxi* propició la instauración de determinadas políticas resistidas por las élites tradicionales que han generado diversas reacciones en la región. Este ciclo de desarrollo en democracia planteó nuevas cuestiones con respecto a las formas de convivencia entre estas coaliciones políticas de izquierda y los representantes del poder económico. Al final de la segunda década en algunos países el giro a la izquierda fue interrumpido, el caso paradigmático lo constituyó Brasil, con el ascenso o regreso de sectores políticos conservadores en el espectro ideológico de la derecha (Codato *et al.*, 2015).

Así pues, se aprecia que las corrientes liberales y conservadoras han realizado esfuerzos (en algunos casos con éxito) para regresar al poder, así como se manifiesta la persistencia del sector empresarial y del poder económico como grupo

con capacidad de veto al poder político (Cannon, 2016). En ese sentido, a lo largo de la primera década del siglo XXI en el debate público y académico en América Latina ha ocupado particular interés comprender los impactos del denominado “activismo político empresarial” (Durand, 2010), es decir la movilización activa y participación directa del empresariado en la arena política.

Uruguay es un caso interesante de estudio por ser una de las democracias más antiguas y de desarrollo político más pleno en la región, con partidos políticos con raíces históricas en la identidad nacional y al mismo tiempo un sistema partidario que tuvo cambios relevantes en sus actores registrando un ascenso de una coalición política de izquierda que alberga las diversas tradiciones y generaciones de partidos de izquierda. Por otro lado, se trata de una economía de escala pequeña, con un alto desarrollo humano, que desde la década del setenta tuvo un proceso de liberalización económica y que desde la década de 1990 ha atravesado múltiples transformaciones con una creciente presencia de capital y empresas transnacionales en la propiedad de la tierra y en las grandes empresas. En este contexto, varias interrogantes se plantean sobre los cambios en los grupos dirigentes en el campo político y económico, y en particular preguntarnos sobre la participación y reclutamiento de elencos empresariales en las élites políticas. ¿Qué tipo de empresarios acceden a la vida política? ¿En qué tipo de partidos y sector políticos lo realizan? ¿Qué rol juega la formación educativa en las posibilidades de acceso a la actividad política? ¿Cómo es el relacionamiento con las asociaciones de la sociedad civil?

El presente artículo tiene como objetivo comprender e identificar las modalidades de reclutamiento de dirigentes políticos provenientes del campo empresarial en Uruguay. El trabajo se propone en la primera parte un análisis de la representación descriptiva de los empresarios en la política y su evolución. En la segunda parte se aborda el estudio de la participación de los empresarios en el campo político mediante un análisis multivariado factorial de correspondencias, el cual procura estudiar la relación de las categorías de empresarios, su inserción, posicionamiento, relaciones y distancias entre grupos dirigentes y partidos políticos

mediante la representación gráfica de factores o dimensiones relevantes del campo político.

EL RECLUTAMIENTO DE EMPRESARIOS EN LA POLÍTICA: UNA APROXIMACIÓN DESDE LA SOCIOLOGÍA POLÍTICA

Desde hace varias décadas se han desarrollado estudios sobre reclutamiento de las élites políticas para comprender los modos de profesionalización política y los cambios en la composición social de las élites de la política. En ese marco se han abierto algunos debates con respecto a diversos tipos de subrepresentación y sobrerepresentación de algunos grupos y categorías sociales en el ámbito político.

Una de las dificultades de este tipo de estudio es cómo concebir el fenómeno de la representación política, que involucra diversas dimensiones, como la jurídica, la sociológica y la política (Sartori, 1986). En la representación jurídica el representante es aquel en que sus actos son imputables a la comunidad que vive bajo la jurisdicción efectiva de ese representante. En la representación sociológica es donde el representado se ve reflejado en el representante como en un espejo, el representante es quien va a defender los intereses del votante por pertenecer a la misma clase, al mismo territorio o tener una ideología similar. Finalmente, en la representación política se atraviesa la idea de control y de responsabilidad del representante, el representante lo es porque está sometido a la fiscalización de sus representados. Las formas de representación se pueden observar en diversos niveles y escalas en las posiciones políticas (Alcántara, 2012).

Los estudios de reclutamiento y carrera política son un campo fértil para comprender un aspecto de la representación política. Costa y Codato (2018) identifican tres grandes paradigmas y herramientas conceptuales para abordar el reclutamiento y carrera política. Un primer paradigma de la “sociología de la política” (de origen francesa), desarrollada a partir de la teoría de Bourdieu, analiza el reclutamiento y trayectorias de grupos dirigentes utilizando como categorías centrales la “homología estructural” entre posiciones sociales y políticas, y

los procesos de “reconversión de capitales”, de los capitales económicos, culturales y sociales hacia y desde la política. El segundo paradigma, lo definen como de “sociología política” (corrientes europeas), desarrolladas desde la perspectiva del “estructural funcionalismo”, que tiene como foco los procesos de “profesionalización y popularización” de las clases políticas que acompañan los procesos de modernización y desarrollo, y que se basan en el análisis del “origen social y trayectoria política” de los políticos para comprender los determinantes y pautas de procesos de modernización. El tercer paradigma proviene de la ciencia política estadounidense, conocido como “neoinstitucionalismo”, que utiliza los conceptos de “ambición política” e “institucionalización legislativa” para analizar las carreras políticas como resultado de: *a)* los tipos de ambición individual de los políticos; *b)* los patrones de reclutamiento y selección de los partidos políticos y su desempeño electoral, y *c)* la estructura de oportunidades de las instituciones públicas legislativas y ejecutivas.

Los estudios empíricos en general abrevan en algunos de los paradigmas y herramientas conceptuales para identificar patrones de reclutamiento y carrera política. Un ejemplo ilustrativo se puede encontrar en un estudio comparado de América Latina realizado por Marengo y Serna (2007), donde abordan la relación entre las bases sociales, los partidos y las carreras políticas. En este estudio se establecen dos grandes patrones de reclutamiento partidario, por un lado lo que llaman un reclutamiento pluralista (sector público, clase media asalariada, sindicalistas, líderes de asociaciones y movimientos sociales) que sería característico de los partidos de izquierda; por otro lado se encuentra un reclutamiento que podría denominarse más elitista, tradicional, integrado sobre todo por propietarios y profesionales liberales, que son a su vez menos dependientes de las estructuras de los partidos, y se presenta más característico de los partidos de derecha.

Un aporte adicional para considerar es un estudio realizado en Brasil por Costa *et al.* (2014) que profundiza en el concepto de reclutamiento lateral, el cual se concibe a partir del estudio de las “carreras políticas más cortas (normalmente conquistadas con la conversión de recursos extrapolíticos,

como el dinero o la fama)” (Costa *et al.*, 2014). Se trata de un reclutamiento social específico, donde se encuentran individuos que no disponen de un estatus intelectual pero que pueden movilizar una posición económica ampliamente favorable para obtener la entrada a la carrera política.

Varias investigaciones sobre la participación de empresarios a nivel de las élites políticas han destacado que estas categorías sociales poseen ventajas en términos de su estatus social y capital económico para promover sus candidaturas y carreras políticas. Por tanto, es relevante avanzar en la clasificación y medición empírica de las categorías ocupacionales a través de metodologías biográficas —particularmente derivadas de la prosopografía— para entender factores relacionados al origen social de los dirigentes políticos (Codato *et al.*, 2014).

En este marco, el trabajo que se presenta explora dos tipos de reclutamiento de empresarios.

1) Los políticos-empresarios, se denomina a las carreras políticas profesionales de empresarios que se construyen por ósmosis y reconversión del capital económico en capital político. En este tipo se encontraría el perfil tradicional de empresarios rentistas que se incorporan a la política con motivación de transformarse en políticos profesionales. Como en el ejemplo clásico de Max Weber acerca de los productores rurales y empresarios con un perfil rentista que tienen tiempo y disposición para dedicarse a la política, y que participan más comúnmente en partidos políticos conservadores.

2) Los empresarios políticos, frecuentemente asociados a patrones de carreras políticas laterales, discontinuas en el tiempo, que se sustentan en la conversión activa de un estatus social externo a la política, que se presentan como empresarios, con la gramática discursiva del mundo empresarial trasladada al campo político. Entrarían en este tipo las diversas categorías de empresarios fundamentalmente urbanos, managers, gestores e intermediadores de intereses empresariales.

La perspectiva del presente trabajo se enmarca en claves de una sociología o sociografía empírica que habilita varios tipos de análisis teóricos y aproximaciones metodológicas para comprender las transformaciones sociales contemporáneas en

las estructuras de poder (Genyes, 2011: 25; Cárdenas, 2014).

Los análisis sociográficos de las propiedades sociales de origen (*social background*) de las élites políticas y económicas supone la construcción de indicadores sociales (origen social, trayectoria profesional, formación, valores) para poder identificar perfiles sociales y comprender aspectos tales como el modo de reclutamiento de los miembros (más abierto o cerrado), el grado de cohesión interna de un grupo o categoría social (a través de la formación educativa, socialización e integración sociocultural) y las relaciones interélites (Hartman, 2007; Genyes, 2011).

LA DEMOCRACIA EN EL URUGUAY MODERNO: PROFESIONALIZACIÓN DE LA ÉLITE POLÍTICA, DIVERSIFICACIÓN Y FRAGMENTACIÓN INTERÉLITES, Y RECONVERSIÓN POLÍTICA RECIENTE

En Uruguay desde el último cuarto del siglo xix a la segunda mitad del siglo xx se produjeron procesos de modernización, la implantación de una economía capitalista dependiente, la modernización de la estructura social, la constitución del Estado como organizador del orden social nacional, así como el desarrollo temprano y ampliado de un Estado de Bienestar, elementos que contribuyeron al desarrollo de la democracia en el país. La afirmación de la democracia fue resultado de procesos de modernización de la élite política basada en la existencia de partidos políticos pluriclasistas, así como en la aceptación de las reglas de competencia electoral.

En una primera aproximación, el caso uruguayo se habría dado en claves históricas paralelas y convergentes con el proceso de modernización política de las élites dirigentes en Europa. A partir de estudios comparados sobre los diversos patrones de reclutamiento político de legisladores europeos varios autores plantean la hipótesis de un proceso de «modernización política» (Best y Cotta, 2000) caracterizado por la pluralización de los canales sociales de reclutamiento de dirigentes, la disminución de los grupos directamente involucrados en actividades productivas (como agricultores y obreros) y la eliminación de barreras formales al acceso a puestos públicos. Por otro lado, estos procesos

de modernización favorecieron la profesionalización de los grupos políticos dirigentes mediante el incremento de la participación de parlamentarios provenientes del servicio público estatal, la creciente influencia de la formación educativa universitaria y docente en las carreras políticas, así como del creciente peso de los partidos políticos en los procesos de selección de candidatos y sus carreras políticas. La conformación de la élite política uruguaya moderna se podría interpretar desde la hipótesis de la modernización política con un patrón de reclutamiento pluralista y profesionalización de cuadros dirigentes. Desde la literatura nacional se trata de una interpretación recurrente y presente desde los orígenes de la sociedad nacional. En este sentido se puede mencionar el estudio clásico de *El patriciado uruguayo* (Real de Azúa, 1981), que señalaba que la élite dirigente de los inicios de la conformación del Estado-nación en la primera mitad del siglo xix tuvo una autonomía relativa de las clases económicamente dominantes de la época, especialmente de las oligarquías terratenientes, y con una composición interna pluralista.

Estudios del elenco político dirigente durante el periodo de modernización política en la primera mitad del siglo xx reforzaron la matriz pluralista en la composición social con el ascenso y movilidad social de los sectores medios urbanos. El estudio de Barrán y Nahum sobre los orígenes sociales de la dirigencia batllista señaló que poseían algunos rasgos comunes, como el carácter montevideano, el peso mayoritario de las clases medias y que se trataba de jóvenes profesionales universitarios. La composición según el origen social familiar mostró la relevancia de sectores humildes (26 %), el peso mayoritario de las clases medias (44 %), y la baja influencia de las clases altas, 24 % pertenecían a familias de la vieja clase patricia, y el 6 % a clases altas conservadoras (Barrán y Nahum, 1986: 100). En cuanto a su formación educativa, el 77 % poseía título universitario en una profesión liberal, siendo que el 59 % su diploma era en Derecho, a lo que se agregaba que el 8 % fueron dirigentes estudiantiles relevantes. Los autores también constataron las afinidades de los dirigentes con el gusto por la cultura letrada, como ser la preferencia por actividades vinculadas al periodismo, la escritura y la docencia en filosofía, historia y derecho. La inves-

tigación de las carreras políticas de la dirigencia batllista mostró varios indicadores del proceso de profesionalización política, particularmente por la progresiva dedicación a la gestión de la administración pública y la creciente importancia de la actividad política partidaria (Barran y Nahum, 1986).

La creciente autonomía de la élite política fue resultado de la confluencia de varios procesos de desarrollo histórico: el fortalecimiento del papel Estado nacional en la estructuración del orden social, la debilidad de las clases conservadoras-rurales frente al Estado, y de las clases populares respecto de las clases conservadoras (Barran y Nahum, 1986).

Desde esta perspectiva el proceso de modernización política contribuyó a mantener y reforzar una matriz social fundacional pluralista de la élite dirigente en Uruguay, lo que lo diferenciaría de los modelos de modernización por ruptura de un patrón aristocrático al estilo europeo, y también del patrón oligárquico dominante en muchos países de América Latina. Otra hipótesis relacionada a la formación del grupo dirigente y la democracia en el Uruguay es la conformación de una política de “amortiguación” (Real de Azúa, 1984). El autor explicaba la singularidad del proceso por la combinación de la debilidad histórica de la implementación de la autoridad política, así como del poder de los sectores económicos dominantes. Según el autor, estos factores favorecieron la emergencia de una política “mesocrática” (con fuerte presencia de los sectores medios), de aversión y mediación de los conflictos extremos —ideológicos, de intereses económicos o sociales—.

En un trabajo reciente Monestier (2017) aborda los “patrones históricos de relacionamiento entre élites económicas y sistemas de partidos”, considerando dos factores teóricos explicativos principales, a saber: el grado de cohesión de las élites económicas, y el nivel de movilización política de los sectores populares. La tesis aborda desde una perspectiva de política comparada histórica los casos de Argentina, Chile y Uruguay en los periodos de modernización y construcción de la democracia durante los siglos xix y xx, para ilustrar patrones históricos diferenciales. Para el caso de Uruguay su interpretación es que se conformaron élites económicas cohesionadas pero divididas partida-

riamente. Durante el proceso de modernización y democratización existieron iniciativas fracasadas de creación de un partido conservador propio de las clases altas como sí sucedió en Chile. Por este motivo las élites económicas terminaron incorporándose a los partidos tradicionales, sin tener el control de estos, teniendo que negociar y pactar políticamente con otros grupos sociales y con una menor capacidad de veto.

La relación “virtuosa” entre desarrollo, democracia y profesionalización política durante el proceso de modernización de la sociedad uruguaya, especialmente en la primera mitad del siglo xx, es puesta en cuestión a partir de las décadas del sesenta y setenta. Los procesos de crisis económica y política de la democracia uruguaya con el ascenso del autoritarismo y el neoliberalismo económico cuestionaron la autonomía y competencia política de los políticos profesionales.

Asimismo, desde la década del sesenta comienza un proceso de diversificación de grupos dirigentes y fragmentación de las relaciones interélites, especialmente entre los elencos políticos y los diversos grupos del poder económico. Real de Azúa (1969) analiza cómo se produce el proceso de “circulación de elencos políticos tradicionales”, y diferenciación de grupos dirigentes con el “ascenso de élites políticas no partidarias (clases agrarias y económicas, élites burocracia civil y militar)”, lo que tuvo como resultado la “reducción” de la capacidad del sistema político de “amortiguación de los conflictos sociales”.

El quiebre de la democracia en la década del setenta tuvo impactos y fracturas significativas en los grupos políticos dirigentes. De un lado el ascenso de la élite burocrática militar al poder estatal con la participación de una parte de la élite política civil más conservadora y el acercamiento de algunos grupos técnicos vinculados a los centros de poder económico internacional. Por otro lado, la fractura de gran parte de la clase política que sufrió represión política y/o tuvo que ir al exilio, así como la persecución y desmovilización de las élites de la sociedad civil organizada.

La transición democrática en la década del ochenta tendrá una doble dinámica entre restauración y renovación de los elencos políticos. De una parte, el resultado inmediato de la transición será

la reinstalación de todos los partidos políticos y líderes históricos previos al golpe de Estado de 1973. De otra parte, comenzará un proceso de renovación de los sectores internos y generaciones de dirigentes dentro de los partidos, así como la afirmación de los partidos de oposición en particular de las coaliciones de izquierdas.

La experiencia de reformas neoliberales en la década del noventa tendrá consecuencias paradjicas en los grupos dirigentes. Por una parte, la conducción de la primera y segunda transición estuvo a cargo de los representantes de la clase política tradicional uruguaya, al tiempo que emergieron vínculos más directos entre los gobiernos y los representantes de la tecnocracia y grupos económicos capitalistas dominantes (Bértola y Stolovich, 1987). Por otra parte, los frenos a las reformas y crisis posteriores fortalecieron el papel político de los elencos dirigentes de la oposición y la posibilidad de la izquierda como alternativa de gobierno nacional.

El giro a la izquierda combinó un proceso de reconversión política y de su matriz ideológica, así como la conformación de una élite política alternativa desafiante de los elencos tradicionales y con una base social ampliada (Serna, 2004). La izquierda uruguaya de esta forma expresa en parte la matriz pluralista y profesionalización de la clase política dirigente tradicional, al tiempo que populariza la clase política renovando sus mecanismos de reclutamiento y ampliando las bases sociales de legitimidad de los nuevos elencos políticos.

Una de las novedades es la convergencia entre grupos políticos dirigentes y élites económicas desde dos direcciones opuestas. Por un lado, la ampliación de los vínculos políticos y establecimiento de redes sociales hacia abajo mediante la inclusión de dirigentes provenientes del ámbito sindical, de redes de la sociedad civil, así como de pequeños empresarios y emprendedores provenientes de clases medias urbanas y rurales (Serna *et al.*, 2012). Por otro lado, una convergencia de acuerdos estratégicos con grupos empresariales multinacionales en sectores agropecuarios (ganadero, forestal, cerealero), moderando y mediando el conflicto entre capital y trabajo, y manteniendo los incentivos fiscales al capital y a la inversión directa del capital extranjero.

En una investigación previa sobre elencos políticos dirigentes entre el año 2000 y 2015 en Uruguay se indagó acerca de la composición social de las élites políticas en el gobierno y parlamento nacional, encontrando algunas evidencias empíricas interesantes (Serna *et al.*, 2012). Los cambios globales más significativos en la composición social de los elencos políticos es el incremento de la participación de los dirigentes provenientes de las clases trabajadores y la disminución paulatina de profesionales universitarios (Serna *et al.*, 2012).

El estudio de las trayectorias laborales y de formación educativa de los dirigentes políticos es útil para identificar y comprender diversos tipos de reclutamiento político. La comparación de perfiles ocupacionales y profesionales entre partidos políticos evidencia diferencias entre el Frente Amplio y los partidos tradicionales, principalmente en una menor participación relativa de profesionales universitarios entre sus cuadros dirigentes y una mayor inclusión de políticos originarios de clases trabajadoras y populares. En contraposición, los partidos tradicionales reproducen un patrón más típico de la clase política profesional, con mayor participación de dirigentes provenientes de clases profesionales universitarias (especialmente Derecho y profesiones liberales), así como de cuadros dedicados principalmente a actividades y tareas políticas.

LOS EMPRESARIOS EN LA POLÍTICA: METODOLOGÍA Y DIMENSIONAMIENTO DE SU PARTICIPACIÓN

La metodología de la investigación se fundamenta en estudios de las élites uruguayas a partir del método de la biografía colectiva. De esta forma se busca investigar los perfiles sociales y características comunes de un grupo social, una categoría profesional o colectividad a través del estudio de las genealogías históricas, trayectorias biográficas y cursos de vida de sus miembros. El método consiste en el estudio de variables empíricas sobre el origen social y familiar, las posiciones ocupadas en las estructuras económicas, residenciales, las formaciones educativas y las trayectorias ocupacional-profesionales que contribuyan a entender

los rasgos comunes del grupo, su relación con la dinámica de las instituciones del orden social en un tiempo histórico y espacial determinado.

Desde el punto de vista empírico el trabajo refiere a la conformación de los grupos dirigentes en Uruguay mediante un análisis comparativo de la composición de los integrantes la Cámara de Representantes, la Cámara de Senadores y el gabinete ministerial del Gobierno nacional entre los periodos 2000-2005, 2005-2010, 2010-2015, 2015-2020, lo que abarca a un total de 375 políticos.

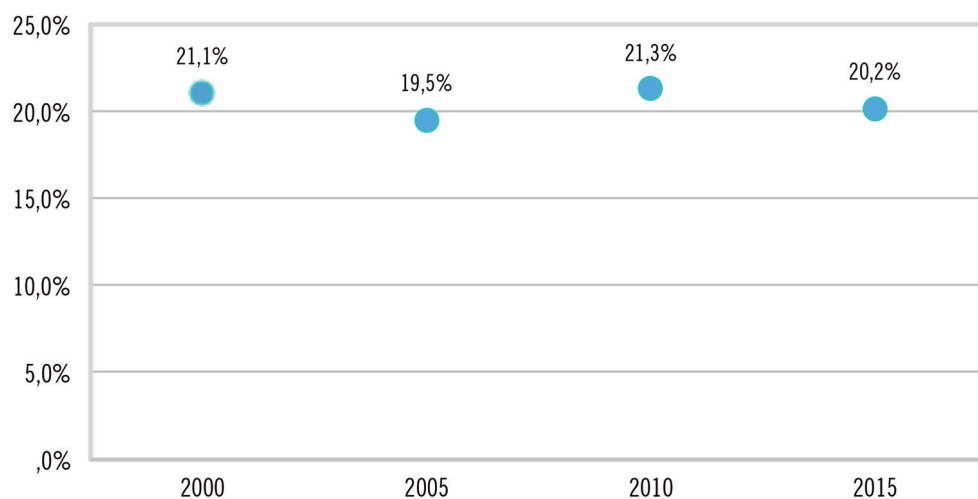
A los efectos de conformar esa base de datos se utilizaron una multiplicidad de fuentes de información, a saber: revisión de sitios *web* del parlamento, sitios *web* de los partidos políticos con representación parlamentaria, sectores políticos con representación parlamentaria y *web* personales de los diferentes políticos estudiados, búsqueda de información a través de redes sociales personales de los políticos, así como de los sectores y partidos políticos a los que pertenecen, análisis de 308 *currículum vitae* de los políticos estudiados, encuestas a informantes calificados y 241 encuestas a los propios actores políticos. Un elemento central para identificar a los empresarios en el proceso de relevamiento de la información y posterior codificación tiene que ver con el registro de las ocupaciones de

los políticos. Ocupaciones vinculadas a la dirección y propiedad de empresas. A estos efectos se clasificaron la ocupación principal y la segunda ocupación mencionada por los políticos.

A los efectos de clasificar las categorías ocupacionales de las élites políticas se realizaron una serie de operacionalizaciones que permitieron identificar de mejor manera los casos de políticos-empresarios. En primer lugar, se relevó la ocupación principal previa declarada por los propios políticos entrevistados, en este caso se obtuvo que el 18,9 % declaraba alguna actividad empresarial (comercio, empresa, productores rurales o managers de empresas privadas). En segundo lugar, se relevó la actividad secundaria, donde se obtuvo que el 7,1 % manifestó tener como actividad secundaria alguna actividad empresarial (en varios casos se solapan dos actividades empresariales, como primera y como segunda actividad). Finalmente, tomando la primera y la segunda ocupación, priorizando la actividad empresarial, se llegó a obtener la estimación de la participación de empresarios en la política en un 20,5 % de los políticos estudiados.

Como se aprecia en la Figura 1, a pesar de los cambios electorales que se han producido en el periodo, la presencia de empresarios en la política se ha mantenido estable, oscilando entre el

Figura 1. Total empresarios en la política por periodo.



Fuente: elaboración propia.

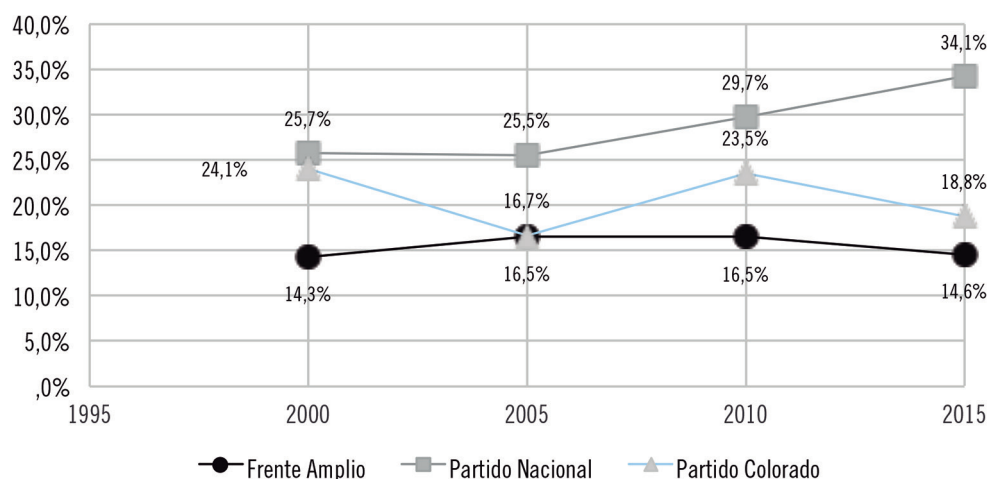
19,5 y el 21,3 %, es decir, que no hay variaciones significativas. Este elemento no parece ser menor inicialmente y requiere de análisis posteriores en términos retrospectivos de ser posible, porque primero, muestra un sobredimensionamiento en la representación descriptiva de los empresarios como categoría social entre las élites políticas. Hay que considerar que según datos del Censo Nacional de Población 2011 el total de la categoría Patrón alcanza el 4,82 %, si a esto se suman los códigos de ocupación vinculados a Dirección y Gerencia se alcanza un total para la población ocupada del 6,67 %. El segundo aspecto interesante de este resultado empírico es que muestra en este periodo que independientemente del partido de gobierno o de la distribución de bancas entre los partidos, el porcentaje de empresarios-políticos no cambia en forma relevante. En la legislatura del 2000 el gobierno era del Partido Colorado y con mayoría parlamentaria de los partidos blancos y colorados (derecha), mientras que en los siguientes periodos el gobierno y la mayoría parlamentaria pertenecían al Frente Amplio (izquierda).

Mientras la Figura 1 ilustraba una posición estática en cuanto a la presencia de empresarios en la política, la Figura 2 muestra algunas variaciones entre los distintos periodos de gobierno para los distintos partidos.

En este sentido, se observa que en el Frente Amplio la cantidad de empresarios-políticos ha oscilado entre el 14,3 % y el 16,5 %, aunque no es menor que la mayor cantidad se haya registrado en el primer periodo en que accede al gobierno y en el siguiente. El Partido Colorado, uno de los partidos de derecha junto con el Partido Nacional, muestra oscilaciones en el periodo estudiado, con dos periodos en el entorno del 24 % y dos periodos en el entorno del 18 % en cuanto a la presencia de empresarios en cargos. En este caso cabe destacar que la mayor presencia de empresarios se da en los momentos en que el Partido Colorado obtiene la mayor cantidad de cargos (2000 y 2010), y la menor presencia se da en los peores niveles de votación del Partido Colorado (2005 y 2015). Finalmente, en el caso del Partido Nacional se aprecia inicialmente estabilidad en torno al 25 % de empresarios ocupando cargos políticos, y un ascenso en la cantidad de empresarios en las últimas dos legislaturas, pasando de ese 25 % a casi el 30 % en el año 2010, y aumentando al 34 % en 2015.

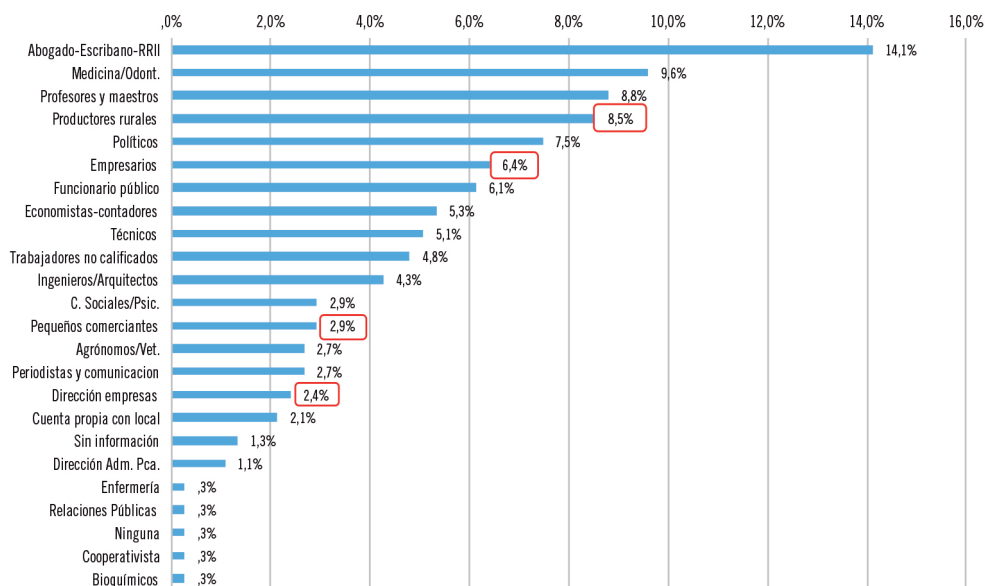
La Figura 3 muestra la dimensión que tiene cada una de las cuatro categorías empresariales, donde se aprecia una alta presencia de productores rurales (8,5 %) y empresarios (6,4 %), en contraposición con una proporción menor de comerciantes (2,9 %) y de directores de empresas (2,4 %). En

Figura 2. Total empresarios en la política por partido político por periodo.



Fuente: elaboración propia.

Figura 3. Tipos de empresarios en la política.



Fuente: elaboración propia.

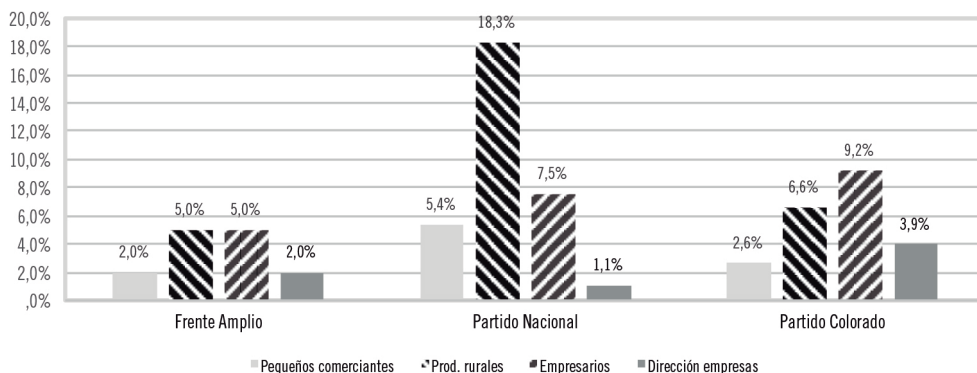
el conjunto de categorías ocupacionales de los políticos, los productores rurales son la cuarta posición en orden de relevancia, por debajo de los abogados/escribanos, los médicos/odontólogos y los profesores/maestros. Los empresarios urbanos se ubican en sexto lugar.

Se aprecia en la Figura 4 la distribución de los distintos tipos de empresarios según el partido po-

lítico al que pertenece¹. Aquí se observan algunos patrones históricos claros, especialmente la fuerte presencia de productores rurales en filas del Partido Nacional (del 32 % del total de empresarios-

1 Debido a la cantidad de bancas obtenidas por el Partido Independiente y por Unidad Popular, no serán considerados en este análisis.

Figura 4. Tipos de empresarios en la política según partido político.



Fuente: elaboración propia.

políticos del Partido Nacional, un poco más de la mitad el 18 % son productores rurales). A su vez, también se observa la vinculación más tradicional del Partido Colorado con el empresariado urbano (tanto como empresarios urbanos como entre los mánager). Por su parte, el Frente Amplio muestra una distribución un poco más plural, teniendo a la tercera parte de sus empresarios-políticos como productores rurales, otra tercera parte de empresarios urbanos y la otra tercera parte entre comerciantes y mánagers.

LOS EMPRESARIOS EN LA POLÍTICA: ACERCÁNDOSE A UN PERFIL POLÍTICO E IDEOLÓGICO A TRAVÉS DEL ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIAS MÚLTIPLES.

Se optó por utilizar el análisis de correspondencias múltiples debido a que es una técnica que permite clasificar un conjunto de categorías de variables en grupos similares, por lo que permite identificar, clasificar y agrupar distintas categorías de variables para la construcción de tipologías de análisis. El análisis de correspondencias múltiples permite realizar una exploración utilizando variables categóricas, reduciendo la complejidad de datos, así como la construcción de jerarquización de los distintos factores explicativos que intervienen en el modelo.

Las variables utilizadas en el modelo de Análisis de Correspondencias Múltiples fueron:

	Variable	Categorías
Variables activas	Ocupación principal	Abogados/Escribanos/RRII Médicos/Odontólogos Economistas/Contadores Ingenieros/Arquitectos Agrónomos/Veterinarios C. Sociales/Psicología Periodistas y comunicación Profesores y maestros Pequeños comerciantes Productores rurales Empresarios Dirección empresas Técnicos

	Variable	Categorías
Variables activas	Ocupación principal	Trabajadores no calificados Funcionario público Políticos profesionales Dirección Adm. Pública Cuenta propia con local
	Posicionamiento ideológico	Izquierda Centro-izquierda Centro Centro-derecha Derecha
Variables suplementarias	Partido político	Frente Amplio Partido Nacional Partido Colorado Partido Independiente Unidad Popular
	Formación educativa	Derecho Medicina/Odontología Ciencias Económicas Ingeniería/Arquitectura Educación Ciencias Sociales Ciencias Humanas Química Agronomía/Veterinaria Militar Educación Media o inferior
	Participación en asociaciones sociales	Productores rurales Empresarios Gremio Trabajadores Cooperativas Estudiantil Autoridades Universitarias Profesionales universitarios Religiosas Clubes deportivos Profesores y maestros Organizaciones DDHH Cultura/social/vecinal Periodismo Directivas de hospitales

La participación de los empresarios en la política aparece más destacada en el Partido Nacional y en segundo lugar en el Partido Colorado. En este apartado se busca entender con qué otras categorías de otras variables aparecen correlacionadas las distintas categorías de empresarios, de forma

tal de aproximarse a una descripción más global del perfil de los empresarios-políticos que participan en ámbitos legislativos y ejecutivos en el periodo 2000-2015.

La primera parte del análisis de correspondencias múltiples consistió en explorar las asociaciones entre las distintas variables categoriales estudiadas², por un lado, las variables político-ideológicas (partido de pertenencia e identificación ideológica) y por el otro lado las variables referidas al origen social (ocupación principal antes del cargo, formación educativa y participación en asociaciones sociales).

El análisis multivariado fue utilizado para describir las relaciones de interdependencia entre variables en algunos factores explicativos principales³. El resultado del análisis factorial identificó tres factores, explicativos del 20,81 % de la varianza y que de acuerdo con el procedimiento de Benzécri explican el 50 % de la inercia total. Cada uno de los factores expresa relaciones entre variables categoriales, y en función de los resultados obtenidos construimos algunas categorías y ejes analíticos para la interpretación gráfica del posicionamiento y tipos de dirigentes en el campo político.

En la Figura 5 se presentan gráficamente los primeros dos factores. El Factor 1 se estructura en función de la oposición entre Políticos profesionales (+) *versus* Tribunales (-). El Factor 2 se estructura en función de la oposición entre Capital cultural (+) *versus* Capital económico y político (-). Así pues, el análisis combinado de los factores se estructura en dos dimensiones o planos del gráfico. La lectura del eje de abscisas "X" identifica posiciones de

dirigentes y partidos políticos desde la izquierda de perfiles más tribunos en la política, mientras que hacia la derecha se ubican los perfiles de políticos profesionales. La lectura del eje de ordenadas "Y", se encuentra hacia arriba los perfiles de dirigentes con mayor capital cultural, en oposición hacia abajo de los perfiles de dirigentes y partidos políticos con mayor capital económico y político.

Resulta relevante apuntar que en la Figura 5 el tamaño de los rombos implica una mayor concentración de casos (dirigentes) en una categoría. A su vez, las variables activas (ocupación y posicionamiento ideológico) se muestran en color rojo; mientras que las variables suplementarias (formación educativa, partido político y participación en asociaciones colectivas) se muestran en color azul.

Los dos ejes dividen el espacio de la figura en cuatro cuadrantes. En el cuadrante izquierdo-inferior se encuentran los perfiles de políticos con un perfil más tribuno y con mayor capital económico y político. En el cuadrante de la izquierda superior se ubican los políticos con un perfil más tribuno y con mayor capital cultural. Del otro lado, a la derecha superior se encuentran los perfiles de políticos profesionales y con mayor capital cultural. Finalmente, en el cuadrante derecho inferior se encuentran los perfiles de políticos profesionales con mayor capital económico y político.

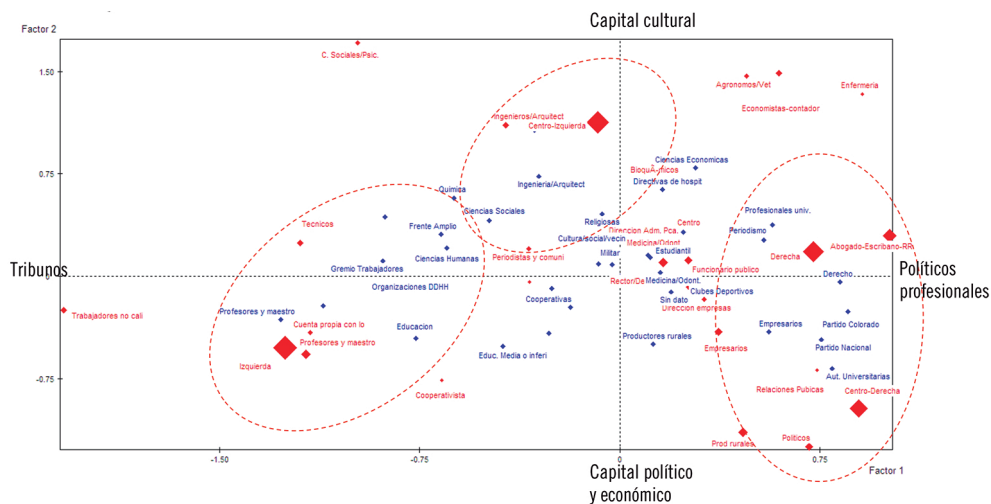
Como se aprecia en la Figura 5, los perfiles de políticos de izquierda poseen dos perfiles. Un perfil más a la izquierda y tribunicio, especialmente en el cuadrante izquierdo inferior. Así pues, aparecen categorías a destacar como ser: profesores y maestros, los cuentapropistas, trabajadores no calificados, cooperativistas, así como con cierta proximidad con la participación en organizaciones sociales vinculadas a los gremios de trabajadores, de la educación y organizaciones de derechos humanos. Un segundo perfil en el cuadrante izquierdo superior, con dirigentes políticos ubicados en una posición de centroizquierda, con una participación más acentuada de perfil educativo de alto capital cultural y profesionales universitarios (ingeniería, química, ciencias sociales, ciencias humanas) y con ocupaciones menos vinculadas con las profesiones liberales clásicas, más tecnológicas, vinculados a saberes técnicos, pero también a periodistas/escritores y a las ciencias sociales.

2 Se realizó un análisis bivariado de las variables encontrando varias asociaciones estadísticamente significativas (correlaciones superiores a 0,2 y test de significación 0,000).

3 Para la construcción de los factores se consideraron los valores *eigenvalues* o valores propios de inercia de cada eje obtenidos que arrojaron un valor de 0,72 para el primer factor y de 0,62 para el segundo y el tercer factor.

4 El término tribuno lo utilizamos en el sentido definido en Serna (2004) para comprender la incorporación en el campo político de un conjunto de dirigentes y partidos que cumplen como función del tribuno en el sentido de la democracia griega, de la expresión y defensa de las demandas e intereses del pueblo en el interior de las instituciones políticas.

Figura 5. Análisis de Correspondencias Múltiple. Factores 1 y 2.



Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, a la derecha de la Figura 5 se ubican los perfiles de políticos centrales para este artículo que indaga sobre la relación entre políticos y élites económicas. En el cuadrante superior a la derecha (pero muy cercanos al eje de las abscisas) se encuentran las profesiones liberales clásicas y los políticos profesionales, así como quienes poseen mayor capital cultural. En tanto en el cuadrante derecho inferior se ubican los empresarios, los productores rurales, los directores de empresas, relativamente cercanos con los partidos tradicionales (Partido Colorado y Partido Nacional), así como próximo en forma equidistante con los perfiles ideológicos de derecha y centroderecha.

Asimismo, los empresarios aparecen cercanos con la participación en asociaciones sociales vinculadas al mundo empresarial y algunos espacios de la sociedad civil como ser: organizaciones de empresarios, de productores rurales, clubes deportivos y organizaciones profesionales.

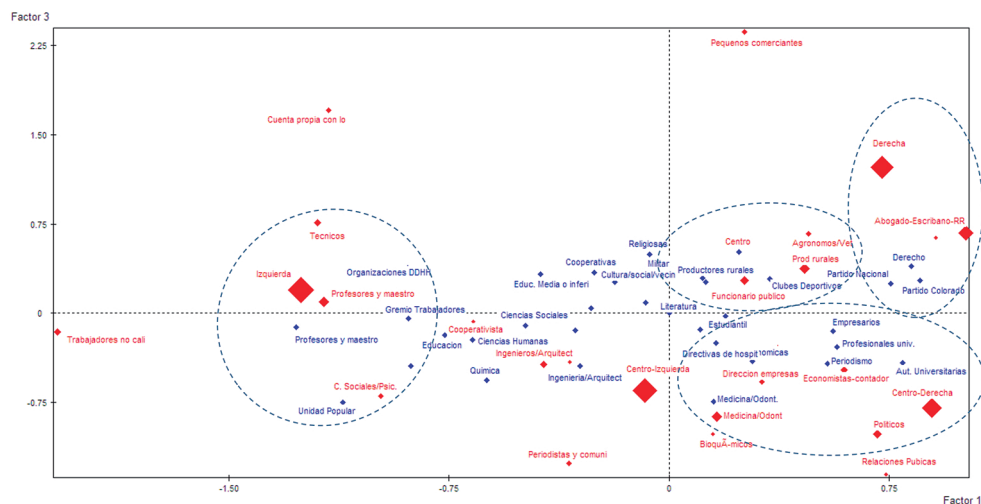
En la Figura 6 complementamos el análisis combinando el Factor 1 eje definido por la oposición entre Políticos profesionales (+) versus Tribunales (-), con el Factor 3 eje estructurado a partir de la oposición entre la pertenencia a Sectores medios patrimoniales y profesiones jurídicas (+) versus Políticos profesionales y profesiones liberales clásicas (-).

El análisis descriptivo del eje del Factor 1 vuelve a reproducir una oposición entre la posición del ala izquierda del Frente Amplio en una posición más tribunicia, mientras que los partidos políticos tradicionales se posicionan con sectores de centroderecha como derecha y más próximos al perfil clásico de políticos profesionales. Casi en el punto medio de ambos polos opuestos, el ala centroizquierda del FA se encuentra entre el perfil tribunicio y los políticos profesionales. En este eje, las diferentes categorías de empresarios vuelven a posicionarse más cercanos a los perfiles de políticos profesionales clásicos y de los partidos tradicionales.

El análisis del Factor 3 en cambio encuentra a la mayoría de los actores, posiciones ideológicas y categorías sociales ubicadas en torno a los valores medios.

El aporte interesante que brinda este gráfico para la lectura del posicionamiento de los empresarios en el campo político se encuentra en la división de las categorías de empresarios entre los cuadrantes a la derecha. Por un lado, en el cuadrante derecho superior se encuentran los productores rurales, más próximos en términos relativos a los partidos tradicionales, particularmente del Partido Nacional, a la derecha ideológica y el perfil clásico de los políticos profesionales. Por otro lado, en el cuadrante derecho inferior se encuentran los

Figura 6. Análisis de Correspondencias Múltiples. Factores 1 y 3.



Fuente: elaboración propia.

empresarios urbanos y máangers de empresas, que se ubican en el cuadrante de los sectores políticos de centroderecha, de los políticos profesionales y también de las profesiones universitarias liberales en general, pero los máangers también están próximos a la centroizquierda.

CONCLUSIONES

El trabajo procuró abordar la participación y reclutamiento de los empresarios en la política desde una perspectiva de sociología política. Uruguay aparece como un laboratorio interesante de análisis, tanto por su tradición histórica de democracia durante el siglo xx, como por los cambios recientes de circulación de élites políticas y económicas en las primeras décadas del siglo xix.

El desarrollo histórico de la democracia uruguaya es posible encuadrarlo como un caso de modernización política con la formación de una élite política profesional. En el ciclo de democratización más reciente se registran procesos de rotación de los partidos tradicionales y ascenso de la izquierda que favorece la circulación de las élites y la creciente popularización de la clase política. En forma paralela se producen cambios relevantes en la

modalidad de desarrollo económico que también desencadena procesos de circulación de las élites económicas y su relación con las políticas. El reciente regreso de una coalición de centroderecha liderada por el Partido Nacional en las elecciones de 2019 vuelve a poner en primer plano la relación entre élites políticas y económicas

En este marco, el trabajo centra su atención en el reclutamiento y dimensionamiento de los empresarios en la política, en tanto categoría y grupo social con ventajas desde el punto de vista de poder instrumental y simbólico para poder incidir y participar sobre el poder político. El origen ocupacional o profesional de los políticos que ocupan cargos de gobierno o de representación resulta fundamental para ayudar a comprender y dimensionar el peso que tienen algunos actores en el campo político. En este sentido, y siendo objetivo de este estudio, se ha podido constatar la relevancia que tiene este dimensionamiento en la relación existente entre política y empresarios, al menos en el sentido estricto de la participación directa de empresarios en la política.

De la evidencia empírica recogida se ha podido obtener cierta información relevante que a su vez es coincidente con los antecedentes bibliográficos y la literatura comparada de la sociología política

del reclutamiento y trayectorias de los dirigentes políticos, particularmente de los patrones de ingreso y carrera de los empresarios en la vida política (Codato *et al.*, 2014).

En primer lugar, se puede apreciar una sobrerrepresentación formal de empresarios ocupando cargos políticos, el total de empresarios en la política se ubica en torno del 20,2 % de los puestos relevados. La representación descriptiva de los empresarios en los cargos políticos es tres veces mayor a la proporción de las categorías de empresarios en el conjunto de la población.

Las evidencias empíricas refuerzan la hipótesis de sobredimensionamiento político de los grupos empresariales en la política cuando se los compara con el peso que tienen esas categorías en la estructura social de cada país (Carnes y Lupu, 2015). La proporción de empresarios que participan directamente en la política es significativa en comparación regional, menor al promedio latinoamericano pero parecido a otros países de desarrollo humano similar, por ejemplo, Argentina (Serna y Bottinelli, 2019).

Más allá de las evidencias empíricas aportadas, debe considerarse que la participación tanto en forma cuantitativa como cualitativa de los empresarios en la política es bastante más significativa. De los estudios de reclutamiento y carreras políticas de las élites políticas disponibles a nivel nacional hay constataciones empíricas recurrentes que la participación de los empresarios es aún más extendida e incisiva en la “alta política” del Parlamento, a nivel del Senado y de los líderes políticos partidarios, así como en los puestos estratégicos del gabinete ministerial de los Gobiernos, particularmente en el área de economía y finanzas (Serna *et al.*, 2012). Además, hay que sumar la influencia indirecta de los empresarios en la política a través de la acción colectiva de las gremiales y asociaciones empresariales.

Mediante el Análisis de Correspondencias Múltiples se pudo identificar algunos perfiles diferenciados de grupos políticos dirigentes.

Por un lado, perfiles de políticos con mayor grado de profesionalización política y más alto capital económico se encuentran más próximos a posiciones políticas ideológicas identificadas al centro-derecha y la derecha. Por el otro lado, perfiles de

políticos con mayor capital cultural se encuentran más próximos a posiciones de centroizquierda y dirigentes políticos con ocupaciones más tribunicias se encuentran cercanos a las posiciones ideológicas más a la izquierda.

Los perfiles de políticos originarios de profesiones de mayor capital económico y los políticos profesionales se ubican más próximos al Partido Nacional y el Partido Colorado. Por su parte, las categorías empresariales vinculadas a la producción rural están más cercanas al Partido Nacional, mientras los empresarios urbanos al Partido Colorado.

En el caso del Frente Amplio se identifican dos grupos de dirigentes políticos. Por un lado, perfiles de políticos más vinculados a profesiones universitarias de alto capital cultural se encuentran más próximos del espacio ideológico de centroizquierda, mientras por otro, políticos provenientes de ocupaciones más plebeyas y tribunicias (profesores, maestros y trabajadores no calificados) más próximos a los sectores identificados a la izquierda.

El grupo de políticos provenientes del campo de las profesiones vinculadas a actividades empresariales en Uruguay se encuentran en forma predominante más cercanos al tipo de político empresario definido al inicio del trabajo, de políticos que ingresan al campo político a partir de una posición privilegiada en el campo empresarial, particularmente provenientes de la categoría de productores rurales, con disponibilidad y motivación para dedicarse a la política y convertirse luego en políticos profesionales. Se trata de carreras políticas convergentes entre los perfiles de profesiones liberales clásicas y los políticos profesionales, así como con quienes poseen mayor capital económico y político; y se ubican ideológicamente en posiciones relativamente cercanas y equidistantes entre el centro-derecha y la derecha, y divididas sus adhesiones políticas entre los partidos Colorado y Nacional.

La rotación de partidos en el gobierno favoreció la circulación élites políticas. En los nuevos partidos políticos grandes y pequeños la presencia de empresarios es menor, con un perfil más cercano al tipo definido en este trabajo como empresario político, asociado a categorías empresariales vinculadas al *management* y emprendimientos de base urbana industrial o comercial. Se trata en general de

empresarios políticos que se ubican en el espectro ideológico entre el centroizquierda y el centroderecha, y con tipos de carreras aún incipientes.

Los cambios recientes reseñados para el caso uruguayo dan cuenta de procesos de circulación y renovación de las élites políticas en un ciclo de asentamiento de las instituciones políticas y la democracia. Los procesos de diversificación del reclutamiento social y la circulación interna de dirigentes están intrínsecamente vinculados con la estabilidad política y la reproducción de las élites políticas, tal como fue señalado por la literatura en otras democracias de larga data (Gaxie, 2017; Verzichelli, 2018).

La dinámica reciente de las élites políticas en Uruguay muestra la presencia significativa de las élites económicas dentro los cuadros dirigentes políticos, reafirmando evidencias empíricas y debates contemporáneos en la literatura comparada de élites políticas (Higley, 2018; Verzichelli, 2018; Codato *et al.*, 2014). No obstante, al menos para el caso uruguayo, lo anterior no significa la transformación del patrón dominante del perfil de militantes partidarios y políticos profesionales en la integración de la élite política. La aparición de candidaturas *amateurs* y novatos en la escena electoral, que se presentan muchas veces como *outsiders* en la política, cohabitan con la integración a partidos

políticos y con la aspiración al inicio de carreras políticas profesionales.

En el caso de la participación de empresarios en Uruguay, dos perfiles aparecen como relevantes. Uno dominante, más tradicional, que lo llamamos políticos empresarios, dirigentes que provienen de la categoría de los productores rurales de corte rentista, de profesionales mayoritarios en Derecho que se presentan y aspiran a dedicarse a la política como vocación (parafraseando a Max Weber) en la mayoría de los casos sin mencionar públicamente su condición de empresario. Este tipo es más frecuente su participación en organizaciones políticas conservadoras y en sectores alineados ideológicamente a la derecha. Por otro lado, aparecen los empresarios políticos, un perfil de políticos que se presentan como empresarios asociados a categorías manageriales de gestión y dirección de empresas, así como de empresarios modernos y urbanos que preferentemente participan en corrientes y partidos políticos ideológicamente hacia el centro político tanto en las alas de centroderecha como de centroizquierda. El estatus social de empresarios “exitosos” acompañados de un discurso managerial donde a la gestión económica es usualmente utilizada como un atributo positivo, de novedad política y contraposición ante el político profesional y partidario clásico.

ANEXOS DE CONTRIBUCIONES FACTORIALES DE LAS VARIABLES ACTIVAS

Valores obtenidos con el modelo de Análisis de Correspondencias Múltiples

Factor	Valores propios: inercia del eje	Varianza explicada	Porcentaje acumulado	Inercia explicada cálculo Benzécri
1	0,7229	7,61%	7,61	30,34%
2	0,6296	6,63%	14,24	10,26%
3	0,6241	6,57%	20,81	9,40%

Ocupación principal recodificada

Variables activas, categorías	CONTRIBUCIONES			SENTIDO		
	Eje 1	Eje 2	Eje 3	Eje 1	Eje 2	Eje 3
Abogado-Escribano-RR	9,95	0,98	5,18	1,01	0,30	0,68
Medicina/Odontología	0,21	0,08	6,48	0,16	0,10	-0,89
Economistas/Contador	1,44	9,76	0,82	0,60	1,49	-0,43
Ingenieros/Arquitecto	0,48	4,49	0,92	-0,43	1,10	-0,49
Agrónomos/Veterinarios	0,42	4,57	0,95	0,48	1,47	0,67
C. Sociales/Psicología	1,96	6,80	1,15	-0,98	1,71	-0,70
Periodistas y comunicación	0,30	0,17	3,59	-0,34	0,20	-1,14
Profesores y maestros	8,88	2,45	0,07	-1,18	-0,57	0,10
Pequeños comerciantes	0,13	0,02	13,09	0,26	-0,08	2,36
Productores rurales	1,25	8,87	0,96	0,46	-1,14	0,37
Empresarios	0,40	1,05	0,45	0,37	-0,41	-0,29
Dirección empresas	0,16	0,01	0,82	0,32	-0,17	-0,62
Técnicos	5,04	0,24	2,33	-1,20	0,24	0,76
Trabajadores no calificados	14,43	0,24	0,10	-2,09	-0,25	-0,16
Funcionario público	0,28	0,06	0,38	0,26	0,12	0,28
Políticos	2,80	9,92	6,59	0,71	-1,25	-1,03
Cuenta propia con local	1,86	0,28	6,12	-1,16	-0,41	1,78

Posicionamiento ideológico sector

Variables activas, categorías	CONTRIBUCIONES			SENTIDO		
	Eje 1	Eje 2	Eje 3	Eje 1	Eje 2	Eje 3
Izquierda	29,64	5,92	0,84	-1,26	0,20	0,20
Centroizquierda	0,13	27,23	9,18	-0,08	-0,65	-0,65
Centroderecha	11,96	16,10	11,14	0,90	-0,80	-0,80
Derecha	8,27	0,75	28,85	0,72	1,22	1,22

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcántara, M. (2012). *El oficio del político*. Madrid: Tecnos.
- Barran, J., Nahum B. (1986). *Battle, los estancieros y el Imperio británico*. Montevideo: Banda Oriental.
- Bértola, L., Rodríguez J., Stolovich L. (1987). *El poder económico en el Uruguay*. Montevideo: CUI.
- Best, H., Cotta, M. (2000). *Parliamentary Representatives in Europe, 1848-2000*. Oxford: Oxford University Press.
- Caetano, G., (1985). Los caminos políticos de la reacción conservadora. 1919-1933. *El primer batllismo. Cinco enfoques polémicos* (pp. 129-149). Montevideo: Banda Oriental.
- Cannon, B. (2016). *The right in Latin America. Elite power, hegemony and the struggle for the State*. New York: Routledge.
- Cárdenas, J. (2014). *El poder económico mundial: análisis de redes de interlocking directorates y variedades de capitalismo*. Madrid: CIS-Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Carnes, N., Lupu, N. (2015). Rethinking the Comparative Perspective on Class and Representation: Evidence from Latin America. *American Journal of Political Science*, 59(1), 1-18.
- Codato, A., Bolognesi, B., Mattos, R. K. (2015). A nova direita brasileira: uma análise da dinâmica partidária e eleitoral do campo conservador. *Direita, volver!: o retorno da direita e o ciclo político brasileiro* (pp. 115-143). Sao Paulo: Fundacao Perseu Abramo.
- Codato, A., Costa, L. (2018). *Reconversão, população e ambição: três conceitos sobre as elites parlamentares brasileiras*. Curitiba: ABCP.
- Codato, A., Domingues, C. L., Massimo, L. (2014). Classificando ocupações prévias à entrada na política: uma discussão metodológica e um teste empírico. *Revista Opiniao Pública*, 20(3), 346-362.
- De Sierra, G. (1989). Estado y empresarios en el Uruguay postdictadura. *Revista de Ciencias Sociales*, 1(3), 14-28.
- Durand, F. (2010). Empresarios a la presidencia. *Revista Nueva Sociedad*, 225, 68-85.
- Garcé, A., Yaffé, J. (2005). *La era progresista*. Montevideo: Fin de Siglo.
- Gaxie, D. (2017). Democracy and elites. *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, 8(3), 17-37.
- Genieys, W. (2011). *Sociologie Politique des Élites*. Paris: Armand Colin.
- González, L. (1993). *Estructuras Políticas y Democracia en Uruguay*. Montevideo: Fondo de Cultura Universitaria.
- Hartmann, M. (2007). *The sociology of elites*. London: Routledge.
- Higley, J. (2018). Continuities and Discontinuities in Elite Theory. En H. Best, J. Higley (eds.) *The Palgrave handbook of political elites* (pp. 25-40). London: Palgrave-Macmillan.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2011). Redatam, 25 de octubre de 2018, de INE, <https://www.redatam.org/binury/RpWebEngine.exe/Portal?BASE=CPV2011&lang=esp>.
- Lanzaro, J. (2008). La socialdemocracia criolla. *Revista Nueva Sociedad*, 217, 40-58.
- Mallo, S. (2011). *Carlos Real de Azúa: un intelectual inasible*. Montevideo: Banda Oriental.
- Marenco, A., Serna, M. (2007). Por que carreiras políticas na esquerda e direita não são iguais? recrutamento legislativo no Brasil, Chile e Uruguai. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 22(64), 93-113.
- Monestier, F. (2017). *Formas de actuación política de las élites económicas, Argentina. Chile y Uruguay en perspectiva comparada*. Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Neves Costa, P., Costa L., Nunes, W. (2014). Os senadores-empresários: recrutamento, carreira e partidos políticos dos empresários no Senado brasileiro (1986-2010). *Revista Sociologia e Política*, 22(52), 47-57.
- Real de Azúa, C. (1969). *La clase dirigente*. Montevideo: Nuestra Tierra.
- Real de Azúa, C. (1981). *El patriciado uruguayo*. Montevideo: Banda Oriental.
- Real de Azúa, C. (1984). *Uruguay: ¿una sociedad amortiguadora?* Montevideo: Banda Oriental.
- Sartori, G. (1986). *Elementos de ciencia política*. Barcelona: Ariel.
- Serna, M. (2004). *Reconversão democrática das esquerdas no cone sul*. San Pablo: EDUSC-ANPOCS.

- Serna, M. (2014). Empresarios y gobierno en el giro a la izquierda en Uruguay: ¿paradójicas convivencias? En M. Boado (comp.), *El Uruguay desde la sociología* (pp. 365-378). Montevideo: Departamento de Sociología-UDELAR.
- Serna, M., Bottinelli, E. (2016). Una década y media de giro a la izquierda en Uruguay: cambios y permanencias en los grupos políticos dirigentes. En M. Boado (ed.), *El Uruguay desde la sociología* (pp. 25-44). Montevideo: Departamento de Sociología-UDELAR.
- Serna, M., Bottinelli, E. (2019). El poder fáctico de las élites empresariales en la política latinoamericana: un estudio comparado de ocho países. *Élites, políticas fiscales y privilegios en América Latina y el Caribe*. Buenos Aires: CLACSO-OXFAM.
- Serna, M., Bottinelli, E., Maneiro, C., Pérez, L. (2012). *Giro a la izquierda y nuevas élites en Uruguay: ¿renovación o reconversión?* Montevideo: CSIC-UDELAR.
- Verzichelli, L. (2018). Elite circulation and stability. En H. Best, J. Higley (eds.), *The Palgrave handbook of political elites* (pp. 573-592). London: Palgrave-Macmillan.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Miguel Serna es Profesor Agregado, Dedicación total, Departamento de Sociología, Facultad

de Ciencias Sociales, y en Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República. Investigador Nivel II Sistema Nacional de Investigadores (Uruguay). Doctor en Ciencia Política Universidad Federal de Río Grande del Sur (Brasil). Licenciado en Sociología, Universidad de la República (Uruguay). Coordinador Grupo de Trabajo de CLACSO Élites empresariales, Estado y Dominación. Estudios comparados de élites políticas y económicas en América Latina, particularmente de los giros a la izquierda y a la derecha en las últimas décadas. Publicaciones de libros, capítulos y artículos a nivel internacional. Profesor invitado en varias universidades, especialmente en Brasil y Francia. Presidente del Colegio de Sociólogos del Uruguay.

Eduardo Botinelli es Asistente de investigación y docencia efectivo, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República (Uruguay). Candidato a Doctor en Sociología, Universidad de la República (Uruguay). Licenciado y Magister en Sociología, Universidad de la República (Uruguay). Integrante del Grupo Dirigentes y Poder del Departamento de Sociología, Universidad de la República. Estudios comparados sobre élites políticas en Uruguay y América Latina. Publicaciones de libros, capítulos y artículos a nivel nacional e internacional. Secretario del Colegio de Sociólogos del Uruguay. Director de Factum, consultora en estudios sociales, electorales y de opinión pública.

Entrevistas / *Interviews Section*

Entrevistas / Interviews Section

A closer look at the sociological perspective of Alejandro Portes / *Una mirada más cercana a la perspectiva sociológica de Alejandro Portes*

Alejandro Portes

Princeton University and University of Miami, United States of America / *Estados Unidos de América*

aportes@princeton.edu

<http://orcid.org/0000-0002-0864-878X>

Interview by Manuel Fernández-Esquinas

Instituto de Estudios Sociales Avanzados, CSIC, España / *Spain*

mfernandez@iesa.csic.es

<http://orcid.org/0000-0001-8677-9462>

Recibido / Received: 11/03/2020

Aceptado / Accepted: 03/06/2020



ABSTRACT

Alejandro Portes is the Howard Harrison and Gabrielle S. Beck Professor of Sociology (emeritus) at Princeton University, and Professor of Law and Distinguished Scholar of Arts and Sciences at the University of Miami. His recent research focuses on the integration of the second generation, transnational immigrant organizations, and urbanization and development in comparative perspective. In 2019, Professor Portes received the Princess of Asturias Award for Social Sciences. This interview reflects the author's perspective on key issues of sociological research and practice. A brief description of his biographical trajectory is followed by accounts of his main research endeavors and substantive arguments about the role of concepts and theory in sociology, interdisciplinarity, applied sociology and the global purpose of sociology as a discipline.

Keywords: economic sociology; migrations; institutions; sociological theory; concepts; interview; Alejandro Portes.

RESUMEN

Alejandro Portes ocupa la cátedra Howard Garrison y Grabielle S. Beck de la Universidad de Princeton (emérito) y es profesor distinguido de la Universidad de Miami. Sus investigaciones más recientes se ocupan de la integración de los inmigrantes de segunda generación, las organizaciones transnacionales de inmigrantes, la urbanización y el desarrollo en perspectiva comparada. En el año 2019 recibió el Premio Princesa de Asturias de Ciencias Sociales. Esta entrevista refleja el punto de vista del autor en asuntos fundamentales de la investigación y la práctica sociológicas. La primera parte comienza con una descripción de la trayectoria biográfica y profesional. La segunda parte realiza un análisis de la perspectiva utilizada en sus trabajos de investigación. La tercera parte se dedica a discutir aspectos centrales en la sociología, entre ellos, el papel de los conceptos y la teoría, la interdisciplinariedad, la sociología aplicada y el propósito general de la sociología como disciplina.

Palabras clave: sociología económica; migraciones; instituciones; teoría sociológica; conceptos; entrevista; Alejandro Portes.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Alejandro Portes. aportes@princeton.edu.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Portes, A., Fernández-Esquinas, M. (2020). A closer look at the sociological perspective of Alejandro Portes. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 677-686.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.41>)

INTRODUCTION

The Interviews section of the RES (*Revista Española de Sociología/Spanish Journal of Sociology*) provides readers with a useful tool for understanding the intricacies of sociological work from the perspective of renowned sociologists. The Editorial Team of the RES is particularly keen to take advantage of the hybrid nature of interviews as a specific product of a social science journal, with the complicity of the scholars and professionals who kindly agree to participate.

Because the interviews have an autobiographical component, they can be interpreted, according to the expression coined by C. Wright Mills, as part of the strategy to link “character and social structure”. When describing their trajectories and research experiences, authors interpret both the personal reasons and social factors that shaped their careers. They also provide their own interpretation of their contributions. Written in a more personal style than the usual objectivistic writing of sociologists, the interviews help us get closer to authors, thereby aiding understanding of their work in context.

The Interviews section also focuses on fundamental issues of sociology. Some questions are oriented to function as strategic material through which to examine the dynamics of the discipline. They provide first-hand perspectives based on the accumulated knowledge of participants. The topics discussed in the interviews include discussions about the state of sociology, visions of the future, and advice for young scholars and professionals. In sum, the Interviews section aims to contribute to a diagnosis of the discipline by gathering authoritative perspectives on current key issues of sociology. For this purpose, interviews include extensive narratives in the edited format and style of a social science journal, combined with the more spontaneous manner of expression resulting from questions and answers.

THE CONTENTS OF THIS INTERVIEW

The current interview with Alejandro Portes perfectly reflects the aims outlined above. Professor

Portes is one of the leading figures in contemporary sociology¹. From the point of view of the RES, he is a prominent figure, since he has been a long-standing member of the Editorial Board and has always been supportive of our journal model. He works regularly with members of our community in Spain and Latin America and is currently one of the authors most cited by Spanish sociologists.

The sociology of Professor Portes is not only important for the interests and impact of his fields of study. His works on economic sociology, migration, transnational communities and the role of institutions in development, among others, have broad implications for scholars and public policies specializing in such issues, as well as for many members of the sociological community at large. His work is characterized by conceptual precision, a preference for developing middle-range theoretical frameworks and his mastery of the use of important streams of analysis embedded in the history of sociology to shed light on current social problems. A clear and closer look at the toolbox of his approach will reveal a useful research model for a variety of profiles both inside academia and beyond.

The text resulting from the interview, in which the author has made an important effort of synthesis and clarity, includes sound reasoning about the connection between concepts, theories and observations, and about the issues that sociologists face in their daily work. Following the introduction, the text is organized in three sections. Section 2 is dedicated to the biographical trajectory. Section 3 provides an account of the main research topics, including the background research program and the current frontier of knowledge on such topics. Section 4 discusses key issues of sociology, including the nature of concepts in sociology, the collaboration of sociology with other disciplines, and the problems associated with applied work and the

1 For accounts of both the biography and the writings of Alejandro Portes, see Boundesen, L. Q. (2004): Biography of Alejandro Portes, PNAS-Proceedings of the National Academy of Sciences, 101(33): 11917-11919; Zelizer, V. (1998): Alejandro Portes' Sociological Journey, Footnotes, 26(7): 4.

A recent biographical profile can be found at <https://www.fpa.es/en/princess-of-asturias-awards/laureates/2019-alejandro-portes.html?especifica=0>.

public involvement of sociologists. It also includes a discussion about the ultimate purpose of sociology (MFE).

LIFE AND PERSONAL TRAJECTORY

Question 1. Why did you decide to study sociology? What circumstances lead you to choose this discipline and the place of study?

Answer.

I left Cuba as a young exile in the 1960s and I did not know exactly why I found myself in a different country after having lived a fairly normal life in my own. I had been a top student in my school in Havana, but circumstances that I did not fully understand forced my family and I to leave Cuba. I thought that sociology might provide some answers to these questions. I wanted to find out what were the forces behind the Cuban Revolution and what were the particular circumstances that accounted for the particular situation that I found myself in.

At age 18 and finding myself in Argentina, I decided to enroll in the sociology program of the Catholic University of Argentina. I spent 1963 in Buenos Aires and completed the first year of the career at the top of my class. More important, I began to acquire an understanding of the social forces that had led to political revolution in my country. I never left sociology thereafter.

Question 2. How did you decide to dedicate yourself to the academic profession?

Answer.

After Argentina, I returned to the United States and enrolled in a Jesuit institution, Creighton University, where I completed a bachelor's degree in sociology in record time. One thing led to another and finding that I did well in academic studies, I decided to pursue that route by enrolling in the sociology doctoral program at the University of Wisconsin-Madison. After that decision, I never explored another career. I completed the doctorate in sociology at age 25 in 1970 and was appointed assistant professor of Sociology at the University of Illinois.

Question 3. Throughout your career you have worked constantly between the United States and other parts of the world, especially Latin America, and more recently Europe, especially Spain. Has this mobility affected your work? What have been the most important experiences?

Answer.

Choice of research topics is invariably affected by one's life trajectory. In my case, the first topics of investigation that I pursued when I had a choice were the adaptation of Cuban refugees in the United States and the determinants of lower-class leftist radicalism among poor urban dwellers in Santiago, Chile. I pursued the first topic while still a graduate student at the University of Wisconsin-Madison and it resulted in my first single-authored article in the *American Sociological Review*. The second was the subject of my doctoral dissertation. It yielded a number of articles and provided material for my first books (1) (2).

Having started the study of sociology in Argentina, and not being able to carry out fieldwork in Cuba, I decided to expand the scope of study to the entire continent. Thereafter, I would conduct empirical studies in a number of Caribbean and Latin American countries—including Mexico, Guatemala, Costa Rica, the Dominican Republic, Colombia, Peru, Chile, and Argentina—. Substantively, topics of research focused on determinants of international migration; on the adaptation of immigrants and their children; on the process of urbanization in Latin America and the Caribbean and the dynamics of the informal economy; and on the nature of national economic development and factors leading to developmental successes and failures. The study of these specific topics provided the basis for future theoretical elaborations.

TOPICS

Question 4. The topics that you have worked most intensively on are immigration, transnational immigrant communities, informal economies, urban enclaves, and the role of institutions on national development. What circumstances led you to work on these topics?

Answer.

As mentioned previously, there is a strong biographical element that guided my initial choice of research topics. Then, one thing led to another in a pattern similar to path dependence: the past leads to the present and the present largely determines the future. There is a second element, already adumbrated in Max Weber's famous essay on "Science as a Vocation": those who embrace science as a vocation must be resigned to the fact that ideas are not produced at will. Ideas "choose you", rather than you choosing them.

So, in the course of a given investigation, all of a sudden, things converge in a flash of insight: "So this is how things really work" —you tell yourself—. The insight, that is the idea, is subsequently elaborated into a concept that acquires its own dynamics as a source of new hypotheses and a stimulus for replication elsewhere. For example, reasons why Cuban émigrés converged in Miami and became economically successful in a few years suggested the concept of "ethnic enclave" that, in turn, gave rise to the question: Has this path of economic adaptation been adopted by other immigrant groups in the past and present and in other places of settlement? Similarly, the concept of immigrant transnationalism —developed to make sense of the dense traffic of people, ideas, and among places of origin and destination— immediately suggested the question: Are such practices exclusive to foreign communities in the United States or are they also found in Western Europe? This question led to a new multi-national and comparative study which results, were published in a recent book (3). Many other examples can be cited.

Question 5. What is the underlying research program to your topics of investigation? Could you state it briefly?

Answer.

I have often been skeptical of the attempts to construct grand theories in sociology because such theories are constructed at a high level of abstraction that defy empirical challenge. In the end, they tend to become grand tautologies. Instead, following Merton, I have favored mid-range theories and

concepts. Such concepts are equivalent to what Max Weber labeled "ideal types" —they arise from empirical investigations of specific social phenomena and can be used subsequently to construct hypotheses and to clarify processes in a variety of settings different from the one in which the concept emerged in the first place—. "Bounded solidarity" and "enforceable trust" as sources of social capital are ideal types that arose out of the investigation of entrepreneurial ethnic minorities and that have been subsequently used to guide our understanding of what takes place in a number of other settings —from stock exchanges to the Sicilian Mafia—, generating useful and testable hypotheses about these and many other phenomena.

Question 6. In your subjects of recent study, where would the "frontier of knowledge" be? Or what principal challenges do they pose at present?

Answer.

This question can be answered on the basis of frontiers of knowledge in specific areas of study. Concerning the integration of children of immigrants —the second-generation— I believe that the theory of segmented assimilation is still defensible because it is the most comprehensive. Other theories in this area highlight specific outcomes of success or failure (*i. e.* "second generation advantage" or "generations of exclusion"), but do not provide a full account of all the possible results and their determinants. In this area, the frontier of research would consist in conducting longitudinal studies of second-generation youth in different countries of reception to replicate those already carried out in the United States and Spain (CILS and ILSEG) and test the conclusions derived from them.

Similarly, in the area of determinants of national development, we already know that the key lies in the construction of incorruptible and proactive institutions in strategic areas of the state. Without such institutions, no development plan, no matter how well thought out, can be implemented successfully. The frontier of knowledge in this area lies in the identification of those forces in the culture and social structure of specific nation-states that lead to the emergence of such institutions or pre-

vent it. Effective institutions do not arise from thin air; they have to be constructed. The why and how of such social engineering efforts is what we need to understand better.

Similarly, in the area of global urbanization, I believe that a frontier lies in the identification of emerging global cities and in the forces that have led to their rise. With a team of investigators based in different countries, I have been studying Dubai, Miami, and Singapore as such emerging strategic nodes and the specific histories leading to their prominence. Questions in this area are whether similar cities exist elsewhere in the world and, given the desire of most urban places to ascend to such global status, what factors prevent or make possible that outcome.

Question 7. Some commentators have defined your work as “deeply theoretical”, “grounded empirically”, and “politically relevant”. Would you dare to define more concretely the main features of the sociology that you practice?

Answer.

As already mentioned, I consider myself a sociologist of the middle-range. This is not the same as practicing “mediocre sociology”, it implies instead concentrating in the development of concepts and hypotheses that emerge from the investigation of social reality and that are, in turn, empirically testable. Consider the following hypotheses that stem from grand theory and middle-range theory, respectively:

a) “Societal development emerges from the interplay between differentiation that creates new parts of a social system and integration that brings them together again”.

b) “National development is produced by the activities of non-corrupt, proactive institutions that selectively involve actors in the private economy in long-term investments and technological and entrepreneurial innovations”.

The first hypothesis is vacuously true. It is applicable everywhere but without advancing our understanding of how developmental processes actually occur anywhere. The second hypothesis is, on

the contrary, testable and useful to guide our understanding and knowledge in the field of inquiry. My goal in all the studies that I have undertaken is to produce concepts and hypotheses at this middle-range level of abstraction. I believe that this is the level where theory actually pays.

Question 8. And what about policy relevance? What are your criteria to consider a research topic as policy relevant?

Answer.

Obviously, policy relevance is a valid criterion to undertake empirical studies, but it is not the only one. Here, one recalls Weber's remark that what is produced by scientific work is relevant in the sense of “Worth being known”(8). Scientific research can be undertaken for purely theoretical reasons, even in the absence of immediate policy applications or implications. It so happens that such investigations may turn out to have more “practical” consequences in the long run than those targeted on issues of immediate apparent policy relevance.

ABOUT SOCIOLOGY

Question 9. In several of your books and articles, you indicate that you use a “nominalist” approach to the problems that you study. Why do you consider concepts so important? How do they affect the work of sociologists?

Answer.

Concepts represent, in my view, the basic toolbox to approach different aspects of reality. As noted before, they arise commonly from historical and empirical studies and then are refined as “ideal types”. A common mistake, however, is to confuse such mental constructions with reality itself. As Weber noted in his essay, “Objectivity in the social sciences”, Marx' theory of class and class struggles as the source of social change is full of useful ideal types so long as we do not try to impose them on actual reality. This is, unfortunately, what many Marxist theorists have done —seeking to fit contemporary social and economic inequalities into the procrustean bed of the 19th century class cat-

egories invented by Marx and his followers—. This is the realist approach.

In opposition to it, “nominalism” sees ideal types for what they really are, *i. e.* mental constructs. They give names to insights developed by scholars and scientists in the past and are then used by comparing their features against other social phenomena of interest. For instance, the ideal type of “bureaucracy”, developed by Weber himself, can be compared with the features of a particular institution of interest —say the American Foreign Service or the Spanish Tax Authority— to see how well or how poorly it corresponds to an ideal bureaucratic organization. Similarly, the concept of “ethnic enclave” can be compared with characteristics of particular ethnic and immigrant communities to highlight correspondences and differences. In the process of “rubbing” ideal types against empirical reality, they can themselves be modified and refined. This is what the dialogue between empirical research and theory consists of.

Question 10. In some of your writings, you refer to “meta-theories” as different from other concepts that function as “explanatory mechanisms”. What implications does this distinction have for doing sociology?

Answer.

I actually distinguish between three types of concepts: meta-theories, explanatory mechanisms, and strategic research sites. Meta-theories are general assumptions couched at a high level of abstraction that provide the “lenses” through which practitioners of a particular scientific discipline see the world. Explanatory mechanisms and strategic research sites are ideal types at a mid-level of abstraction that serve, respectively, to generate hypotheses about how the social world actually works and to identify specific phenomena or processes worth investigation.

For example, the ideas of “market competition” and “profit maximization” are meta-theories through which economists view social reality. Isolated individuals seeking to maximize their gain are the prime building blocks of that world. In contrast, economic sociologists highlight the “embeddedness of economic action” and the “unexpected consequences of rational activity”, primary as features

of the economy. Meta-theories cannot be tested or falsified, they simply furnish the mental points of departure for scientific investigation.

In contrast, concepts like “social capital” or “institutions” are explanatory mechanisms amenable for inclusion into hypotheses about specific aspects of reality. For example: “elites make use of their social capital as prime instruments of domination over the subordinate classes” or “the emergence of strong state institutions is a necessary condition for national economic development”.

Strategic research sites identify particular phenomena as promising areas for study and for the application of a discipline’s set of explanatory mechanisms. For instance, the concept of “informal economy” is an ideal type referring to the universe of economic activities that avoid state regulation and supervision. It does not assert that such phenomena are true or false but simply points to them as worthy of investigation and clarification as they take place outside of what is generally seen as the “normal” economy.

Question 11. This is a very useful distinction. But it is not easy to disentangle the substantive nature of concepts if you are not a well-experienced scholar. “Meta-theoretical concepts” are the cognitive point of departure of the discipline. “Strategic research sites” are related to policy relevance regarding its persistence to solve important social problems. “Explanatory mechanisms” are more difficult to foresee. What are the basic requirements of concepts to be used as explanatory mechanisms?

Answer.

The basic requirement for a concept to qualify as an “explanatory mechanism” is that it can be empirically measured and can enter into testable propositions. Examples were given in my answer to the original question. “Social capital” and “developmental institutions” are empirically measurable concepts in ways that “embeddedness” and “market competition” are not. The latter are meta-theoretical assumptions.

Question 12. After several decades a sociological theory, how should we deal with existing theories. Is it worth selecting among them?

Answer.

General attempts at theoretical synthesis in sociology—from Comte, Pareto, and Durkheim to Spencer and Parsons—are, at present, mainly of historical interest. With the exemption of a few meta-assumptions that, as “lenses”, guide sociological work (*i. e.* “society is more than the sum of its members”), their elaboration in mid-range theories using ideal types is a useful way to proceed. It is worth noticing that the discipline’s classics also produced a number of such theories, useful to our day. Examples:

— Durkheim: the suicide rate of a given society is inversely proportional to its level of integration and directly proportional to its level of anomie.

— Weber: inner-worldly ascetic religion (*i. e.* Puritanism, Shintoism) are more conducive to the development of rational capitalism than other-worldly and mystic religions.

— Marx: revolutionary social change is brought about by the clash between emerging modes of production and pre-existing social relationships of production and distribution of the product.

Question 13. It is evident that you rely on the classics and also on key theories in the history of sociology. What are the implications of your previous assumptions for teaching sociology? For instance do you think it is better to use “key concepts”, grounded in the classics when necessary, that can be combined to form middle-range theories? (Or to put it another way, how to combine the nominalist assumption with the importance attributed by the discipline to classical and modern sociological theory?)

Answer.

For the most part, courses in sociological theory consist of exposing students to a series of classic and contemporary authors and their different perspectives. It would be useful to systematize such courses by using the three-fold typology discussed above:

— What are the meta-theories *i.e.*, the conceptual “lenses” implicit or explicit in the theories of Durkheim, Marx, or Wallerstein, Tilly, etc.?

— What testable propositions can be derived from their writings?

— Where do we go to test such propositions *i. e.*, what are the “strategic research sites” suggested by them?

Question 14. What is your position about interdisciplinarity in the social sciences? What role should sociologists adopt in relation to other disciplines?

Answer.

Interdisciplinarity is commonly accepted as a good thing, as when one speaks of inter-disciplinary teams of researchers working on a particular topic. The implication is that the different theoretical perspectives and methodological tools will better contribute to understand or to resolve a particular problem. This is true only when the assembled teams are composed of professionals with a clearly defined disciplinary perspective, that is, with self-awareness of the disciplinary lenses through which they see the world, confidence in the empirical methods employed by the discipline, and knowledge of the advantages and limitations of other disciplines. In other words, to be usefully involved in multidisciplinary pursuits, sociologists must first be resolutely disciplinary. Otherwise, there is no room for the checks and balances and the mutual critique of findings that alone justify multidisciplinary research enterprises. Economists are notable in having a clear and resolute disciplinary perspective; sociologists should do likewise.

Question 15. From your viewpoint, what is the specific purpose of sociology? What should sociologists be doing?

Answer.

That is probably the most central question. In my opinion, sociologists should not attempt to arrive at a comprehensive, systematic understanding of the whole social world—attempts that inevitably lead to abstract and vacuous truisms—. Instead, they should focus their energies on particular patches of social reality, applying the meta-theoretical assumptions, explanatory mechanisms,

and research techniques of the discipline in order to arrive at persuasive and defensible explanations of causes and effects in that specific field. If successful, the result would be a theory or set of theories of the middle-range and the refinement of existing concepts or invention of new ones. The skeptical stance toward received truths and conventional wisdom is the mark of the true sociologist. Her / his disciplinary point of departure is no better or worse than that of economists or political scientists; it is simply different. In my opinion, if sociology did not exist as a discipline, it would have to be invented.

Question 16. Let me ask something more specific about the “essential” purpose of sociology. There are some well-known arguments about the ultimate mission of sociology is a science of “rational” institutions. Other’s arguments highlight the potential a focusing on social action, specifically on the unintended consequences. What is your point of view?

Answer.

In his presidential address to the American Sociological Association in 1992, James Coleman argued that sociologists should become engineers for the “rational- construction” of social institutions. I believe that he was wrong and, fortunately, no one has taken up this call, at least no one that I know of. The problem is that Coleman confused his own perspective, rational action, with the entire discipline and, further, he indulged in the belief that rationally-constructed organizations would work as expected. Coleman’s own teacher, Robert Merton, observed that rational action and designs often lead to unintended consequences. That key point did not enter into Coleman’s argument (9). Sociology is better at identifying such unintended consequences than it is at constructing grand organizational designs. I would certainly caution against the latter course of action.

Question 17. Concerning applied sociology, you have referred to the difficulties of “commissioned sociology”. What would be possible solutions to this problem?

Answer.

There is no intrinsic reason to reject the use of sociological theory and methods to the investigation of specific social problems and issues under government or private auspices. Indeed such applied research can make significant contributions to the core discipline by uncovering features of social life hitherto unknown or neglected. Applied research in industrial sociology in the 1940s and 1950s, under the auspices of private firms, interested in increasing productivity among their workers, discovered that complex organizations seldom operated according to formal blueprints. Instead, they were riddled with alliances, enmities, personal favors and expectations, and unwritten rules.

Informal structures resulted from the interaction of people over extended periods of time and created persuasive constraints on the operation of formally built authority structures. As the evidence from these applied studies mounted, the sociological theory of organizations underwent a profound transformation. Unlike work in other social sciences, which continued to take corporate authority hierarchies at face value, sociology became oriented and trained to see formal structures as problematic. This skeptical stance lasts to our day (4). The flipside of this potential for innovation by the *condottieri* mode of research is its tendency to accept uncritically the definition of the situation imposed by its patrons from above. In such manner, stereotypes become accepted and the “findings” of applied research do little but reinforce the prejudices of its sponsors.

In 1930, the U. S. Census defined “Mexican” as race, but in later censuses Mexicans were re-defined as part of the white population. As late as 1970, the category Hispanic did not exist in most official publications. But in that year’s Census and in subsequent ones, it appeared as a term of convenience to count Mexicans and other Spanish-speaking groups. Dutifully, research on such problems as poverty, mental illness, drug and alcohol abuse, teenage pregnancy, and crime started adding a “Hispanic” column to the prior dichotomous comparisons between whites and blacks. A coefficient for “Hispanic” then was regularly added to regressions seeking to establish the determinants

of a wide array of social pathologies. The research industry adopted the new classification without the slightest question about whether “Hispanics” existed as anything more than a statistical category.

Douglas Massey has summarized cogently the reasons for this complete acceptance:

There is no “Hispanic” population in the sense that there is a black population. Hispanics share no common historical memory and do not comprise a single, coherent community [...]. Saying that someone is “Hispanic” or “Latino” reveals little or nothing about likely attitudes, behaviors, beliefs, race, religion, class, or legal situation in the United States (5).

Question 18. For several years there has been a concern for the lack of professional opportunities of sociology graduates (at least in Europe). What is your opinion about work possibilities of sociologists? How can their work opportunities be improved?

Answer.

The skeptical stance of proper sociological work, as opposed to the uncritical attitude of much *condottieri* research, is often not popular with the powers-that-be. Sociology is a child of the Enlightenment and, as such, depends on a free society for its development. That is why there is not much sociology, or at least no “real” sociology, under authoritarian regimes. Chances for paid employment in these contexts are nil. In democratic countries, sociologists wishing to improve their chances for non-academic employment should prioritize their statistical and methodological training. Census offices, public opinion polling firms, and social security bureaus are viable potential employers for those with the requisite skills. Public service institutions in areas such as education and health can also make use of well-trained sociologists.

The caution noted previously about applied work should be a priority for sociologists employed by such firms and institutions. It is important in such cases to resist the temptation of accepting *a priori* existing assumptions and definitions of the situation. As sociologists, those in private firms and public institutions can make their most valuable contribution by critically examining and, when

necessary, challenging preconceived assumptions on the basis of solid empirical investigation.

Question 19. In recent years, there has been a tendency toward greater social involvement among academic sociologists. What is your opinion of that tendency?

Answer.

In his “Science as Vocation”, Max Weber made a trenchant distinction between scientific research and theory and political activism. The lecture, delivered in Munich in the immediate aftermath of World War I, resisted the widespread tendency among scholars of the defeated nation (Germany) to conflate ideological conviction and activism with scientific work. In his view, the proper role of the teacher was to convey factual knowledge, including the “inconvenient facts” for advocates of one or another ideology (6).

Political conviction and activism are legitimate pursuits for sociologists in their role as citizens of a democracy. However, these activities must be clearly separated from their professional pursuits. Just as medical doctors can be members of a political party or social movement without their activism detracting from their medical practice, so other scientists must learn to separate political convictions from the facts on the ground.

This is particularly difficult for sociologists because the phenomena that we study intertwine easily with social concerns and political causes. In another of his essays, Weber recognizes that a value free social science is impossible since values enter into both the selection of subjects for study and in the interpretation of empirical facts (7). But sociologists must at least seek to identify how values enter and affect their professional activities. More important still, science is a collective enterprise where the inter-subjective scrutiny of new theories and alleged discoveries subject them to a discipline that is beyond the reach of the individual scholar. In such manner, the inevitable biases present in the work of even the most professional scholars can be identified and their effects corrected.

Question 20. And finally, what recommendations would you give to young sociologists who are still studying?

Answer.

Keep it up. Sociology with all its limitations is a valuable intellectual enterprise. As I said before, if it did not exist, it would have to be invented. Our task as professional sociologists is to produce as reliable and valid knowledge about social processes and social problems as we can. For this, young scholars should aim at getting as much command of the theoretical and methodological toolkits of the discipline as they are able. Acting on the basis of such knowledge in the political world is an altogether different pursuit.

ENDNOTES

- (1) Portes, A., Dilemmas of a Golden Exile: Integration of Cuban Refugee Families in Milwaukee. *American Sociological Review*, 34 (August): 505-518, 1969.
- (2) Portes, A., Walton, J., *Urban Latin America: The Political Condition from Above and Below*. University of Texas Press, 1975.
- (3) Portes, A., Fernández-Kelly, P., *The State and the Grassroots: Immigrant Transnational Organizations in Four Continents*. Cambridge, U. K.: Berghahn Books, 2015.
- (4) Portes, A., *Bypassing and Trespassing: Explorations in Boundaries and Change*. College

Park, MD; Urban Studies Program, University of Maryland, 1995.

- (5) Massey, D., *Latinos, Power, and the Underclass*. Report. Population Center, University of Chicago, 1992.
- (6) Weber, M., Science as Vocation. In H. H. Gerth, C. Wright Mills (eds.), *From Max Weber: Essays in Sociology*. New York: Oxford University Press. [1918] 1958, 129-156.
- (7) Weber, M., Objectivity in the Social Sciences. In Shils and Finch (trans. and eds.) *The Methodology of the Social Sciences*. New York: Free Press. [1904] 1949.
- (8) Weber, M., *Science as Vocation*, 143.
- (9) Merton, R. K., The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action. *American Sociological Review*, 1 (1936): 894-904.

BIOGRAPHICAL NOTE

Manuel Fernández-Esquinas holds a PhD in Sociology and Political Sciences (Universidad Complutense de Madrid, Spain). His main fields of research are sociology of innovation, sociology of science, innovation policies and knowledge transfer. He is a research scientist at the Spanish Council for Scientific Research (CSIC). Currently he serves as President of the Spanish Sociological Federation.

Debate / *Controversy*

Impactos sociales de la COVID-19: un nuevo reto para la sociología / *Social impacts of the COVID-19: a new challenge for sociology*

Coordinado por / *Guest editors*: Miguel Ángel García Calavia, Julián Cárdenas
y Roberto L. Barbeito Iglesias

Debate / Controversy

Presentación del debate: Impactos sociales de la COVID-19: un nuevo reto para la sociología / Introduction to the controversy: Social impacts of the COVID-19: a new challenge for sociology

Miguel Ángel García Calavia

Departamento de Sociología y Antropología Social, Universitat de València, España / Spain
miguel.a.garcia@uv.es
<http://orcid.org/0000-0002-9536-2762>

Julián Cárdenas

Departamento de Sociología y Antropología Social, Universitat de València, España / Spain
julian.cardenas@uv.es
<http://orcid.org/0000-0003-0584-5603>

Roberto L. Barbeito Iglesias

Departamento de Economía Aplicada I, Universidad Rey Juan Carlos, España / Spain
roberto.barbeito@urjc.es
<http://orcid.org/0000-0002-5132-3040>

Recibido / Received: 05/05/2020

Aceptado / Accepted: 15/05/2020



La pandemia COVID-19 ha convulsionado el mundo, y la sociología debe ser protagonista en la lectura e interpretación de estos movimientos, contribuyendo, además, a la construcción de propuestas a los problemas que se vislumbran. Más allá de un fenómeno epidemiológico y sanitario, la pandemia es también un fenómeno sociológico, y las medidas que se propongan también han de serlo. Esto supone que no solo hay que indagar el agente causante de la pandemia de naturaleza biológica, sino también los determinantes sociales de la salud, y los efectos de las medidas adoptadas en la vida social.

La lucha contra la expansión de la COVID-19 está impactando en nuestras sociedades: en las dinámicas (y en sus correspondientes percepciones y valores) de los individuos, familias, grupos u organizaciones. Hay indicios de que se están reorientando las prácticas al mismo tiempo que se han reconfigurado comunidades y entidades de todo tipo, estructurándose nuevas redes y normas sociales. Además, la pandemia está poniendo en evidencia la eficacia y, tal vez, la legitimidad de las institu-

ciones, gobiernos y políticas. En pocos meses, la COVID-19 ha quebrantado los sistemas sanitarios, y las medidas de confinamiento establecidas por todo el orbe para aminorar su expansión han afectado a casi todos los ámbitos de la vida social. Especialmente significativo ha sido su impacto en el ámbito económico, abriendo, además, un horizonte inexplorado con respecto a la viabilidad de nuestros vigentes estilos de vida. También, ha habido instituciones, como la familia, que se han reforzado por distintas vías. De una manera más global, se ha puesto de manifiesto fácticamente nuestra vulnerabilidad global. Hemos estado viviendo durante bastantes décadas ajenos a fenómenos naturales elementales, al menos en los países ricos. Está claro que no es fácil escapar a estos riesgos.

Las respuestas de los Estados han sido desiguales. Algunos países establecieron novedosos sistemas de seguimiento de posibles infectados y sus contactos mediante el análisis masivo de datos personales procedentes de dispositivos móviles. A pesar de ser autocracias o democracias bastante

**Autor para correspondencia / Corresponding author: Miguel Ángel García Calavia. miguel.a.garcia@uv.es.*

Sugerencia de cita / Suggested citation: García Calavia, M. Á., Cárdenas, J., Barbeito Iglesias, R. L. (2020). Presentación del debate: Impactos sociales de la COVID-19: un nuevo reto para la sociología. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 689-691.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.42>)

limitadas la mayoría, estos Estados parecían constituir un virtuoso contrapunto de determinación y de buen hacer, a diferencia de las viejas democracias europeas. Estas, con Italia, España y Francia a la cabeza, semejaban incapaces de contener el avance de la incipiente pandemia. Ensimismados en sus propias dificultades, los socios europeos carecían de material sanitario y exhibieron una imagen insolidaria, llegando a competir deslealmente en los mercados internacionales por las provisiones, lo cual aumentó la escasez, disparó los precios, y minó la calidad de los productos.

Cualquiera que hayan sido las respuestas gubernamentales, la atención informativa dedicada a la pandemia y la movilización de recursos científicos para atajarla tienen pocos precedentes. Sin embargo, la COVID-19 ha venido cargada de dudas rotundas y ello hace florecer la desinformación. Siguen siendo cuestiones debatidas algunas tan elementales como el origen del virus, sus vías de transmisión, su capacidad de contagio, morbilidad, letalidad, sus posibilidades de mutación, su clínica, los remedios más adecuados, las posibilidades de inmunidad natural o de grupo. Ni siquiera son cognoscibles las cifras reales de infectados ni de fallecidos, pese a contar con las más sofisticadas tecnologías, como tampoco conocemos la eficacia de muchas medidas preventivas. En cambio, disponemos de una precaria certeza: la COVID-19 va a alterar las variadas dimensiones de la vida humana, personal y colectiva, y su combate va a requerir un esfuerzo global, coordinado y concertado realmente inédito. Contenerlo exigirá el esfuerzo también de todas las disciplinas científicas y las áreas de conocimiento, presidido por el interés común y una imperiosa necesidad de transparencia.

La toma de decisiones para contener y convivir con el virus evidencia el papel central de nuevas y tradicionales técnicas de investigación social en la generación de conocimiento. Las herramientas de análisis de grandes cantidades de datos (*big data*) emergen como imprescindibles para extraer información almacenada en *apps* y, sobre todo, para examinarla de forma inmediata. El análisis de redes se convierte en una aproximación poderosa para medir las interacciones sociales, los niveles de distancia, y los flujos de información, imper-

ceptibles a la observación directa. Las técnicas de análisis experimental resultan necesarias para la identificación de causas, por encima de meras asociaciones, en el diseño de políticas que regulen el comportamiento. La combinación de encuestas y técnicas cualitativas se erigen como necesarias para el estudio de valores, actitudes y normas sociales, entre otras cuestiones. La etnografía se vuelve fundamental para entender las nuevas comunidades que se consolidan, muchas de ellas *online*. Sea cual fuere la técnica que se use, todas ellas son condición necesaria para entender los efectos sociales de la pandemia.

En este contexto, la *Revista Española de Sociología (RES)*, órgano oficial de expresión científica de la Federación Española de Sociología, decidió dedicar la sección de debates a explorar algunos de los impactos sociales inducidos por las medidas adoptadas para afrontar la nueva pandemia. Cuando se tomó esta decisión, todavía no se habían manifestado las consecuencias de la COVID-19 en toda su crudeza. Tampoco era posible disponer de información sistematizada suficiente para examinar y valorar concluyentemente sus posibles efectos, esto es, para valorar la naturaleza y alcance de los posibles cambios, detectar si entrañan nuevos problemas, o si ahondan en problemas preexistentes. Aun así, se han realizado aproximaciones sobre los impactos de la pandemia en diversos espacios de la vida social como laboral, cultural, política, o económica.

El primer artículo, de José Antonio Rodríguez Díaz, debate sobre cómo la sociología del futuro es una ventana de oportunidades no solo para pensar y discutir sobre futuros probables, posibles y preferibles, sino también para construir sociedades más felices y armoniosas. Presenta un análisis prospectivo de escenarios posibles y, a partir de los datos de una encuesta realizada durante el confinamiento, reflexiona sobre los futuros deseados por las personas, siendo los preferidos aquellos que enfatizan la familia, las relaciones sociales y la solidaridad.

El segundo artículo, de Roberto Barbeito y Ángel Iglesias, realiza una comparación entre países del mundo con el fin de identificar la severidad de las medidas que han adoptado los gobiernos para contener el primer brote del virus, y las ponen en relación con el tipo y la calidad de los correspon-

dientes regímenes políticos. Ello permite reflexionar sobre la democracia antes de la pandemia, y también sobre el futuro de las democracias occidentales. Los autores concluyen realizando un alegato en favor de prácticas democráticas innovadoras.

Julián Cárdenas, Francisco Robles y Diego Martínez, en el tercer artículo, discuten sobre el impacto de la pandemia en la desigualdad económica en América Latina. Para ello, analizan las demandas de las élites empresariales en tiempos de pandemia, el valor de las divisas en el mundo mostrando la débil posición de las monedas latinoamericanas, y la extensa informalidad del empleo que deja a una gran parte de la población invisibilizada.

El cuarto artículo, de Miguel Ángel García Calavia, analiza los últimos datos disponibles de empleo y evidencia la vulnerabilidad del mercado laboral en España para afrontar una crisis de esta índole. Al mismo tiempo, revela una llamativa paradoja: las profesiones con escaso reconocimiento social y remuneración económica han pasado a ser imprescindibles durante el confinamiento. Finalmente, se realiza una amplia invitación a seguir investigando aspectos como el papel de los sindicatos, las consecuencias del teletrabajo, o el reconocimiento de las profesiones.

El quinto artículo, de Paloma Moré, señala que en un momento en que la economía productiva se paraliza, los trabajos de cuidados se mantienen activos y, además, son esenciales para que la sociedad funcione: trabajadoras del hogar, auxiliares de ayuda a domicilio y de residencias. A partir de entrevistas realizadas por la autora, se resaltan

diversos aspectos del sector laboral de cuidados, como la infravaloración económica, el papel de las mujeres de origen inmigrante y la necesidad de “cuidar de las que cuidan”.

Fernando Bruna, Matilde Massó e Isabel Neira, en el sexto artículo, arguyen que el estudio de las creencias y valores de los países resulta imprescindible para definir las políticas que regulan el confinamiento, higiene y distancia social. Después de analizar diversos indicadores culturales, los autores concluyen que las normas estrictas de confinamiento en España parecen ser acordes con valores de baja confianza social y altos niveles de conformidad.

En el séptimo artículo, Rubén Díez, Simone Belli e Israel Márquez realizan una autoetnografía en base a comunicaciones por Whatsapp para reflexionar sobre las etapas de la pandemia: de la indiferencia, a la curiosidad y, después, al miedo. Se pone en evidencia el contagio emocional a través de las conversaciones con allegados y los cambios en las percepciones del riesgo, así como la necesidad de reflexionar sobre la cotidianeidad.

Finalmente, Christian Oltra y Álex Boso debaten sobre la vulnerabilidad y preparación de las sociedades frente a riesgos naturales para incentivar propuestas de acción. Discuten, con ejemplos ilustrativos de diversos países, sobre la capacidad de respuesta de los gobiernos, la comunicación del riesgo, los cambios en las conductas y el papel del liderazgo. Los autores indican que esta pandemia debe generar aprendizajes para incrementar la resiliencia social ante próximas catástrofes.

Debate / Controversy

La COVID-19: la gran oportunidad para pensar y crear sociedades futuras mejores / *The COVID-19: the great opportunity to think and create better future societies*

José Antonio Rodríguez Díaz

Departamento de Sociología, Universidad de Barcelona, España / Spain

jarodriguez@ub.edu

<http://orcid.org/0000-0003-2375-6233>

Recibido / Received: 03/05/2020

Aceptado / Accepted: 03/06/2020



RESUMEN

La envergadura global y consecuencias dramáticas de la pandemia causada por la COVID-19 nos ofrece la oportunidad de reflexionar, colectivamente, acerca de los futuros sociales probables, posibles y preferibles, y con ello iniciar el camino de construcción de mejores y más deseables sociedades. El futuro no está escrito en piedra. La sociología del futuro y los estudios de futuros son el espacio ideal de combinar las visiones con las acciones para construir sociedades futuras mejores, más armoniosas, y más felices.

Palabras clave: pandemia; oportunidad; futuros posibles; futuros preferibles; mejores sociedades.

ABSTRACT

The global scale and dramatic consequences of the pandemic caused by the COVID-19 offers us the opportunity to reflect, collectively, on the probable, possible and preferable social futures. Thus, we can start the path of building better and more desirable societies. The future is not set in stone. The sociology of the future and the future studies are the ideal space to combine visions with actions to generate better, more harmonious, and happier future societies.

Keywords: pandemic; opportunity; possible futures; preferable futures; better societies.

***Autor para correspondencia / Corresponding author:** José Antonio Rodríguez Díaz. jarodriguez@ub.edu.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Rodríguez Díaz, J. A. (2020). La COVID-19: la gran oportunidad para pensar y crear sociedades futuras mejores. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 693-702.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.43>)

INTRODUCCIÓN: EL FUTURO PARECE HABER LLEGADO YA

El pasado otoño (2019) leía las narraciones de las visiones de futuro en treinta años de mis estudiantes de Sociología del Futuro donde imaginaban y reflexionaban cómo sería la sociedad en el futuro. Para mi sorpresa, muchos de ellos visionaban una crisis planetaria (de diversa índole y dimensión, pero siempre catastrófica) que en muchos casos cambió radicalmente la conciencia colectiva y se convirtió en motor de una transformación radical de la sociedad. La pandemia global de la COVID-19 ha generado tal magnitud de disrupciones que crea la oportunidad perfecta para aprovechar los procesos de reconstrucción y pensar en construir futuros mejores. Es la oportunidad de mirar hacia el futuro de forma creativa y sin miedo. Estoy seguro de que mi maestro y amigo Wendell Bell (uno de los fundadores de la Sociología del Futuro) vería la situación de crisis en la que vivimos como una gran oportunidad para la humanidad en su conjunto, para pensar acerca de futuros y crear mejores sociedades, más justas, más igualitarias, más armoniosas, más libres, más democráticas, y más felices. La crisis cuestiona y disrumpe casi todas las dimensiones de la vida actual: las relaciones sociales, la vida económica, la vida política y la vida religiosa, entre otras. Vista desde el punto de vista del futuro y de una sociología positiva se convierte en un gran reto (y oportunidad) para pensar y crear nuestros futuros personales y colectivos.

En la primera parte de este artículo revisamos diversas conceptualizaciones de los estudios de futuro: qué es el futuro, para qué estudiarlo, cómo entender el futuro y qué tipos de futuro hay. En la segunda parte miramos la crisis de la COVID-19 desde el punto de vista de los estudios de futuros y mostramos como la utilización de algunas aproximaciones y algunos instrumentos nos ofrecen la posibilidad de visualizar y pensar en futuros alternativos.

De hecho, cuando llega a serlo ya no es futuro, es presente. De ahí que estudiar los futuros no sea más que una forma de centrarnos en el presente. William Gibson, autor de *Neuromante*, tiene una buena descripción: “El futuro ya está aquí, pero no está todavía configurado”. Existen los elementos, los ingredientes, las semillas de los futuros. El futuro, como nuestro presente, será el resultado de un conjunto de relaciones entre elementos y fuerzas interconectadas. El futuro, como todo en la vida de este planeta, es el resultado de un complejo sistema de fuerzas causales en interacción constante. Obviamente en ese complejo también se encuentran nuestras acciones. De ahí que la acción individual y colectiva sea creadora de futuros.

Para el prestigioso futurista Godet (2012), la importancia de la predicción es ser el vehículo que nos ayuda a construir futuros. Con la predicción intentamos adivinar cómo será el futuro, pero lo importante es construirlo. Y ello nos coloca a todos en la posición de actores. La belleza de esta aproximación es que abre el futuro a posibles alternativas. El futuro es abierto, no es único ni predeterminado, y por tanto pueden existir futuros posibles alternativos. La idea de que el futuro no existe nos lleva a la idea de que el futuro es cambiante. Si no existe, todavía tiene que ser creado. Y, si tiene que ser creado, quizá se pueden cambiar las formas de crearlo.

Un cierto conocimiento del futuro es fundamental para la supervivencia y adaptación en sociedades en continuo cambio como la nuestra, y para construir ciertos futuros (deseables), para evitar otros futuros (no deseables) y no dejarlos al azar (o en manos de otros). Es también una forma de “empoderar” a los ciudadanos, y “empoderar” a la sociedad para actuar en el presente construyendo el mañana. El futuro representa oportunidades dado que es contingente y, por tanto, son posibles futuros alternativos. Lo que pasará dependerá de muchas cosas, incluyendo lo que nosotros decidimos hacer.

QUÉ ES EL FUTURO Y PARA QUÉ ESTUDIARLO

Empezaremos reconociendo algo paradójico para los estudiosos del futuro: el futuro no existe.

CÓMO ENTENDER EL FUTURO

Podemos entender el futuro como resultado de la interacción entre varios componentes o fuerzas

causales: eventos, tendencias, temas emergentes, imágenes y acciones.

Los eventos son hechos no previstos, cosas que pasan, simplemente. Lo que va a pasar es totalmente desconocido: guerras, asesinatos, terremotos. De entre estos eventos es importante destacar los *wild cards* y los *black swans*. Los *wild cards* (comodines) son hechos inesperados, con bajo nivel de probabilidad, pero con enormes consecuencias. Los *black swans* (cisnes negros) son fenómenos no pensados pero cuya ocurrencia tiene consecuencias devastadoras.

Las tendencias nos indican las variaciones de un fenómeno en el tiempo con datos históricos. Existen tres tipos básicos de tendencias: 1) lineales, que son continuación del presente y del pasado; 2) curvas, como la curva de tipo orgánico en S, y 3) cíclicas, que implican una cierta repetición de hechos con una cierta periodicidad.

Los temas emergentes están asociados a tecnologías que permiten cosas impensables hasta ahora: en la interacción humano-máquina, en la extensión de la vida, en la modificación de la mente, en Biotecnología e Ingeniería Genética.

Como parte del aparato conceptual de los estudios de futuros, podemos hablar de cuatro imágenes arquetipo acerca del futuro y que se repiten en el imaginario popular (y sus múltiples combinaciones):

— *Crecimiento continuado*: imagen continuista, de mantenimiento de *statu quo*, ideal de progreso lineal como “lo mejor”, sin utopías.

— *Colapso*: temor a un holocausto nuclear, a una catástrofe ambiental, o a una quiebra del sistema económico.

— *Giro moral*: reconstrucción espiritual de la sociedad ante la degradación y pérdida de valores a todos los niveles (ecológico, espiritual, ético).

— *Transformación*: imagen de un futuro radicalmente diferente al presente.

Finalmente, hay cuatro arquetipos de actitudes/acciones frente al futuro:

— *Pasiva*: es no hacer nada, representada por la imagen del avestruz, no quiere saber nada de lo que pasa.

— *Reactiva*: es la política de apagafuegos, representada por la imagen del bombero, actúa después de los hechos.

— *Pre-activa*: pretende anticiparse a los cambios por medio de la previsión, propia de los seguros.

— *Pro-activa*: centrada en generar el cambio, supone un papel creativo e innovador.

LOS TRES TIPOS DE FUTUROS

Wendy Bell introduce una aproximación clásica que define futuros en plural y señala tres grandes tipos: futuros probables, futuros posibles y futuros preferibles. Los futuros probables son aquellos que pensamos que pueden ocurrir con alta probabilidad, basados en tendencias y fuerzas causales actuales, son continuación del presente. Los futuros posibles son todos aquellos futuros pensables e imaginables que creemos que podrían suceder en un futuro algo más lejano. Y los futuros preferibles son aquellos que nos gustan y pensamos que “deberían” suceder, o que queremos fomentar.

El estudio de futuros probables se centra en las preguntas: ¿Cuál sería el futuro más probable de un fenómeno concreto en un período de tiempo concreto y bajo ciertas condiciones? ¿Cómo será el futuro si las cosas continúan como son en la actualidad? Como las condiciones presentes cambian, este tipo de futuro se debe repensar constantemente. Un ejemplo fue el libro *Los límites del crecimiento* (Meadows *et al.*, 1972) que muestra usando modelos de probabilidad y simulación, que la tendencia de crecimiento de la población e industrial llevará al colapso del sistema mundial. Pero hablar de futuros probables, con alto nivel de probabilidad, no los convierte en seguros o ciertos. Existen múltiples ejemplos de cómo fenómenos que fueron considerados como lo más probable no llegaron a ser, como el fin de las ideologías. Cambios en los ingredientes de los sistemas de causación, cambios en las acciones humanas, cambiaron esos futuros muy probables.

El estudio de futuros posibles implica romper la camisa de fuerza del pensamiento convencional y adaptar perspectivas inusuales o poco convencionales (*out of the box*). Nos lleva a identificar posi-

bilidades y ofrecerlas a la sociedad. La avenida de los posibles futuros implica pensar en problemas presentes como oportunidades y en los obstáculos y limitaciones como algo superable. Ello supone mirar al presente de forma innovadora y darnos cuenta de que las posibilidades actuales del futuro son alcanzables. El potencial para el desarrollo y crecimiento futuro existe en el presente, y por eso debe ser estudiado. Uno de los instrumentos más utilizados para pensar futuros posibles son los escenarios. Los escenarios son descripciones narrativas (historias con consistencia interna) acerca de posibles temas o desarrollos en el futuro. Se construyen escenarios alternativos para permitir a las personas poder conceptualizar futuros alternativos y clarificar las posibles consecuencias de decisiones actuales. Un escenario es simplemente un conjunto de sucesos que imaginamos ocurriendo en el futuro. Un escenario empieza cuando nos preguntamos qué pasaría si algo o varias cosas ocurriesen. Hay múltiples formas de construir escenarios. Los modelos más utilizados son los escenarios de doble entrada (donde el cruce de dos tendencias o incertidumbres produce cuatro escenarios), y los que presentan cuatro combinaciones tipo (cambio positivo, cambio negativo, no cambio, y cambio desconocido).

Una vez pensados e imaginados futuros posibles alternativos, el gran reto son los futuros preferibles, espacios donde se definen las metas individuales y sociales. Los futuros preferibles implican evaluar la deseabilidad de futuros alternativos y priorizar fundamentos éticos (valores). Estudiar los futuros preferibles nos lleva a tener que preocuparnos por la naturaleza de una buena sociedad, y por los criterios que utilizamos para evaluarla. ¿Por qué una sociedad sostenible es mejor que una no sostenible? ¿Por qué las generaciones actuales deben preocuparse por las generaciones futuras? ¿Por qué se debe buscar una sociedad justa, pacífica, armoniosa, o incluso igualitaria? El estudio de estos futuros implica el análisis de los sistemas de valores tras las concepciones de “buena sociedad”.

Y una vez estudiados los eventos y las tendencias que dan forma a los futuros probables, y las imágenes que configuran los futuros posibles y preferibles, tenemos la gran oportunidad y res-

ponsabilidad de construir futuros por medio de la acción individual y colectiva, como planteaban Dator (1996), Bell (1996) y Godet (2012), entre otros muchos.

LA COVID-19: PASADOS, PRESENTES Y FUTUROS

¿Cómo podríamos definir la crisis de la COVID-19? ¿Podríamos definirla como un *black swan*, o un *wild card*, o algo emergente? El coronavirus no era algo totalmente inesperable (*wild card*) o imposible de que ocurriera (*black swan*). Quizá lo menos esperado era el momento y su magnitud, así como la velocidad de transmisión y la alta mortalidad que causa. La literatura científica ya hace años que muestra el incremento de las Enfermedades Infecciosas Emergentes (EID) (Morse, 1995), y los coronavirus estaban muy arriba en la lista de candidatos probables. Las “semillas” del coronavirus han estado presentes por mucho tiempo.

Ya habíamos sufrido las experiencias del SARS, MERS, o ébola. De las nuevas enfermedades que han emergido desde 1960, los científicos estiman que más de la mitad fueron causadas por la transmisión desde otras especies a los humanos (Goodall, 2020). Sabíamos de sus causas (interacción con la naturaleza, procedencia de animales infectados), de condiciones (cambio climático) y formas de difusión (movimientos de personas y mercancías, infección respiratoria). Esta pandemia es un exponente de los resultados de nuestra relación con la naturaleza y el medio ambiente.

Reacciones y Acciones: teníamos mucha información de una posible enfermedad contagiosa respiratoria nueva. Cuando apareció en China adoptamos la actitud del avestruz. No iba con nosotros. Y al ser afectados adoptamos una actitud defensiva, de apagafuegos, de bombero. Aunque en este caso se utilice el lenguaje bélico: enemigo, guerra. Parece que las anteriores alarmas no fueron suficientes en el mundo occidental. Lo fueron más en algunos países de Asia, que respondieron con rapidez y eficiencia al desarrollo de la infección. Creencia y mitologías culturales y sociales occidentales nos hacían creer que la infección se quedaría limitada a los países asiáticos, y a las zonas más pobres con una relación peculiar con la naturaleza.

Para algunos autores, el caso de la COVID-19 no es más que un aviso, y que es ni la primera ni la última pandemia (Gilio-Whitaker, 2020). Y además algunos científicos dicen que no podremos volver a la normalidad (anteriormente conocida) antes de entre uno o dos años (Fox, 2020; Macip, 2020).

Pero podemos convertir la situación en una oportunidad para abordar la crisis del coronavirus en el marco de estudios de lo probable y además explorar escenarios posibles futuros y pensar escenarios y futuros deseables. Es una oportunidad para pensar qué mundo y sociedad y vida queremos para nosotros y nuestros descendientes y empezar a construirlos.

FUTUROS PROBABLES

Todo el mundo está prediciendo el futuro. Obviamente, muchos con las mejores intenciones, para ayudarnos a movernos en el futuro que dicen que nos espera. Muchas de las predicciones son posiblemente intentos de definir el futuro, de cerrarlo, de hacerlo inevitable. Parecen querer convencer de que ese es el futuro y así será, y por tanto debemos aceptarlo y adaptarnos a él. “Ya nada será igual” y “La nueva normalidad” se han convertido en el nuevo “mantra” de esta pandemia. Se han convertido en los discursos dominantes.

En mi opinión, el reto principal es darnos cuenta de que estamos creando futuro en el presente, con nuestras ideas, pensamientos y acciones. Y tras esa constatación, dar pasos adicionales y crear conscientemente futuros deseados, nuestros futuros y de nuestros seres queridos, y los futuros de todos los seres del planeta.

Además de los números, curvas y rectas de infectados y muertos por la COVID-19, los medios de comunicación nos proveen también con noticias, análisis, y pronósticos predominantemente sobre el futuro probable próximo en términos económicos y políticos: caídas del PIB, cierres de empresas y sectores, pérdidas masivas de empleo, lenta recuperación, tensiones entre países, tensiones entre partidos, cierres territoriales. Por ejemplo, en un reciente trabajo original de Board of Innovation (2020) se plantea que a consecuencia o/y como respuesta a la COVID-19 nuestro mundo será muy

diferente por los cambios en normas y regulaciones (restricciones de viajes, limitaciones en el tamaño de las reuniones, requisitos higiénicos, la protección de grupos vulnerables), y por nuevos hábitos y comportamientos (trabajo remoto, nuevo balance trabajo/vida, acceso a comercio en internet, acceso a *e-health*) actuando como fuerzas causales. Como resultado esperan 10 cambios importantes transformando la vida social, algunos serán temporales, mientras que otros pueden alargarse mucho en el tiempo: mayor ansiedad, soledad y depresión; desconfianza en la higiene de personas y productos; restricciones de viaje, incluso dentro de un país; ajustes en los hogares para optimizar trabajo desde casa, aumento de la tensión y conflictos en todos los niveles; niveles sin precedentes de desempleo a nivel global; comida para llevar / entrega a domicilio de todo; contacto limitado con personas mayores; nuestra identidad es más que nuestro trabajo; el valor de consumidores con certificados de inmunidad.

Todo ello podría crear una imagen de futuro distópico imparable, y generar miedo y paralizar la capacidad social de actuar. Pero es precisamente el conocimiento de estas predicciones lo que permite cambiarlas. Cada una de esas predicciones puede generar fuerzas para potenciarlas o para frenarlas o para transformarlas.

En la encuesta *online* sobre “Relaciones sociales y Vida cotidiana durante la crisis de la COVID-19” realizada durante el confinamiento por el grupo Estudios de Poder y Privilegio (EPP, 2020), preguntamos acerca del escenario futuro que consideraban más probable.

A fecha de 28 de abril del 2020 y con 2.256 respuestas, casi la mitad de las personas (el 46 %) creen que el futuro será diferente, que todo cambiará, pero desconocen cómo serán esos cambios. En este escenario el futuro es incierto, queda abierto. Frente a esa visión abierta, casi un tercio de las personas (32 %) creen que el futuro será peor que el presente, y que la situación social, económica y política se deteriorará velozmente. Un 15 % cree en un futuro esperanzador, y ve a la crisis como la oportunidad para cambiar y mejorar. Una minoría (el 7 %) cree que todo seguirá igual tras la crisis.

Si unimos a aquellos para los que el futuro está abierto (46 %) con aquellos que creen en un fu-

turo esperanzador (15 %), tenemos una gran base de casi dos tercios de las personas encuestadas (61 %) para los que el futuro puede ser una oportunidad de pensarlo y construirlo positivamente y proactivamente.

FUTUROS POSIBLES

Todos esos futuros probables nos permiten y nos fuerzan a aventurarnos en la definición de futuros posibles alternativos. Aquí es donde la creatividad humana, de la especie, nos ha llevado a imaginar y pensar futuras realidades (más o menos plausibles). Pensar en futuros posibles se puede instrumentalizar por medio de escenarios. Por ejemplo, ante los grandes cambios e incertidumbres creadas en las áreas política, económica, social y tecnológica, Honey (2020) presenta cuatro escenarios para el mundo tras la crisis de la COVID-19. Son el resultado de combinar posibilidades en esas cuatro áreas. Dos de ellos son optimistas y muestran una evolución

positiva de la especie y dos de ellos son pesimistas y muestran un mundo en retroceso (véase Figura 1).

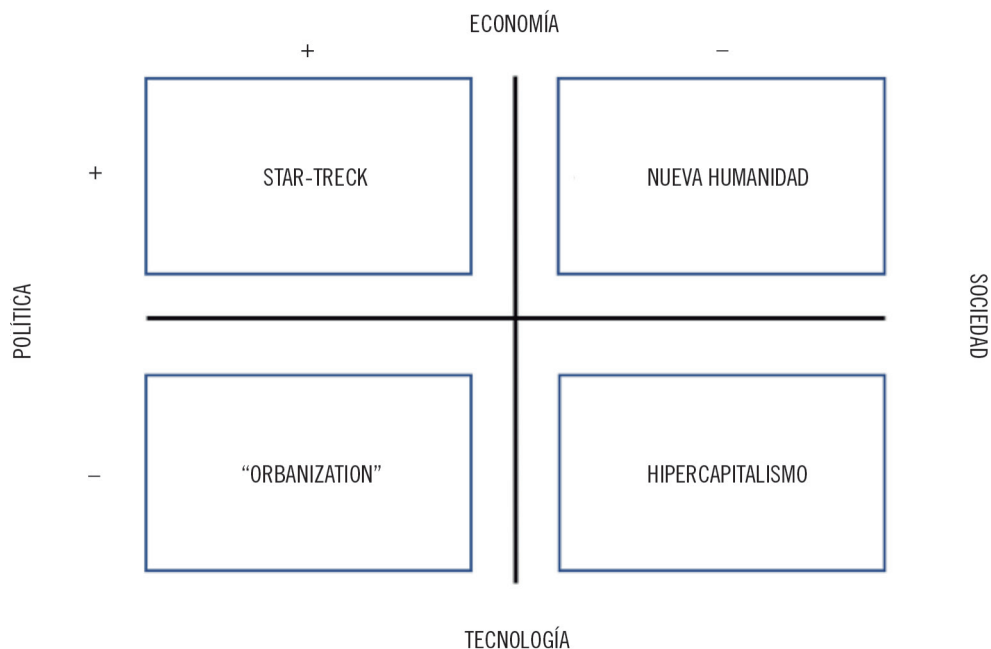
El escenario *Star-Treck* dibuja un mundo con una comunidad internacional consolidada y donde existe una cooperación global total para hacer frente a los problemas globales. Conciencia de especie.

El escenario de *Nueva Humanidad* es el resultado de que la epidemia nos recuerda que personas a veces mal pagadas/valoradas son ahora las más importantes: enfermeras, cuidadores, limpiadores, reparto, conductores de autobuses, y en general trabajadores clave para el funcionamiento de la sociedad. Y eso lleva a una reconsideración de los valores.

El escenario “*Orbanization*” define a un mundo lleno de fronteras y controles fronterizos, xenofobia, y autoritarismo reforzando el aislamiento social.

El escenario de *Hipercapitalismo* dibuja un mundo donde se ha incrementado la riqueza de unos pocos, la fuerza de trabajo es reemplazada por tecnología e inteligencia artificial. Es la supervivencia del más fuerte en un sistema explotador.

Figura 1. Escenarios posibles tras la crisis de la COVID-19.



Fuente: elaboración propia a partir de Honey (2020).

Dos de ellos ofrecen esperanzas. El reto es encontrar formas de conseguir que los positivos sean realizables y evitar los negativos.

Otro ejemplo de estudio de futuros posibles es el artículo de Inayatullah y Black (2020), donde realizan un excelente análisis del coronavirus y plantean cuatro escenarios “como puntos de partida para capturar lo desconocido y crear futuros alternativos”. El primer escenario representa temores emocionales, el segundo y tercero requieren de avances científicos y tecnológicos, y el cuarto representa el fracaso.

Apocalipsis zombi: este futuro es el resultado de la combinación de la mutación del virus con la xenofobia y el pánico. La incertidumbre provoca el hundimiento de los mercados y lleva a una larga recesión. Una gran parte de las noticias y análisis del momento crean la imagen de esta posibilidad y generan miedo.

La pausa necesaria: se logra aplanar la curva y ello permite que los sistemas sanitarios puedan tratar los casos adecuadamente. En el futuro, la COVID-19 se convierte en otra gripe invernal,

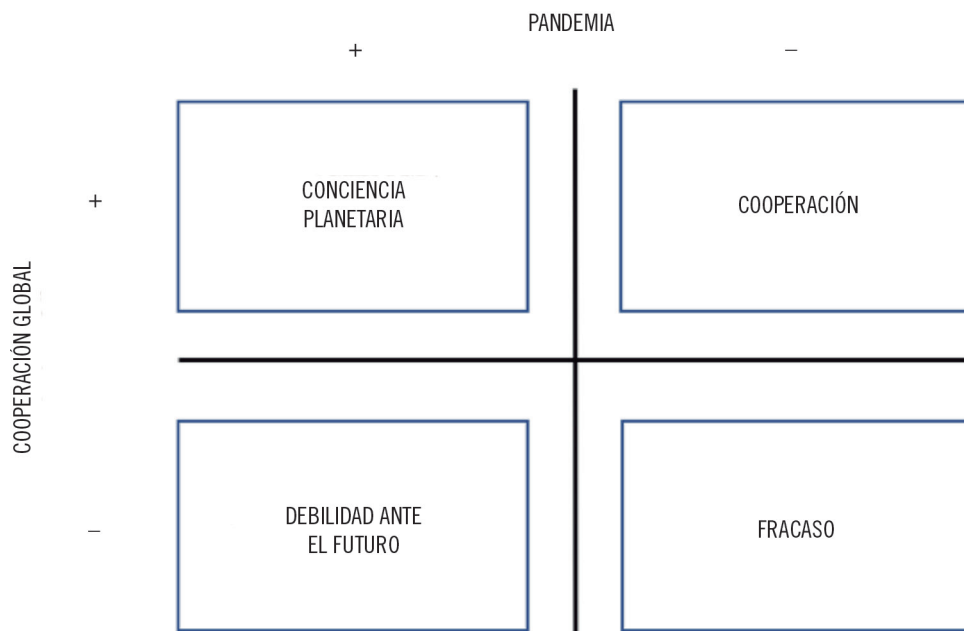
obviamente peligrosa para ciertos grupos de población. La ralentización de la actividad tiene beneficios personales y para el planeta: menos polución, menos turismo masivo, más introspección personal. Pero tras la pausa todo volverá a la normalidad.

Despertar de salud global: avances científicos y en inteligencia artificial que permiten progresivamente hacer frente al virus y controlarlo. Se implementan sistemas de renta básica universal, los jóvenes ya no son el futuro, son el presente. Los avances con el coronavirus son aplicados al cambio climático. No es la vuelta a la normalidad.

La gran desesperación: no es un apocalipsis ni una depresión, es el lento declive del mercado, de la salud, de la riqueza. Los esfuerzos para frenar la infección fracasan. Aumenta el aislamiento y los más débiles son abandonados.

Otros posibles escenarios alternativos pueden ser el resultado de combinar dos tendencias inciertas; por ejemplo, el control de la pandemia por un lado y la cooperación global por el otro (véase Figura 2).

Figura 2. Escenarios posibles en base al control de la pandemia y cooperación global.



Fuente: elaboración propia.

En el escenario *Conciencia Planetaria* se ha controlado la infección y se ha conseguido una vacuna. Se han creado sistemas de gobierno planetario para hacer frente a los temas globales. Existe una mayor capacidad de hacer frente a nueva pandemia posible. La asociación de la COVID-19 con deterioro y destrucción del medio ambiente lleva a acciones para controlar el deterioro ambiental y permitir una cierta vuelta de la naturaleza. Una incipiente conciencia planetaria es esencial creando sociedades globales más equitativas, armoniosas y felices.

En el escenario *Cooperación* no se ha podido controlar totalmente la infección, pero la creciente cooperación global permite entender mejor los procesos de transmisión y con ello aumenta la capacidad para frenar la extensión. La cooperación científica internacional está avanzando mucho en una vacuna contra la COVID-19. Se mantiene la cooperación económica y comercial internacional.

El escenario *Debilidad* está dominado por el desarrollo desigual y la tensión entre países y zonas. El control de la COVID-19 ha tenido unos altos costes económicos, además del alto coste en vidas humanas y en recursos humanos. El resultado es la debilidad para hacer frente a pandemia global en caso de repetirse.

En el escenario *Fracaso* abundan los problemas económicos, la infección no controlada lleva a una situación crítica de alto desempleo, pobreza, enfermedad y muerte.

Los múltiples escenarios que podamos construir nos permiten visualizar los mejores y más deseables y también nos dan pistas de cómo caminar hacia ellos y cómo evitar los no deseables.

FUTUROS PREFERIBLES

Volviendo a las visiones de futuros de mis estudiantes de Sociología del Futuro. La crisis (llámese pandemia o colapso, siempre trágica y devastadora) se convertía en el revulsivo que creaba la oportunidad de iniciar un proceso de transformación radical. Para la mayoría, una nueva conciencia global abría las posibilidades a un escenario ideal positivo y preferido donde el deterioro medioambiental había sido frenado (o incluso revertido),

con sociedades más igualitarias y democráticas, donde se superan las rivalidades entre países por medio de sistemas de gobierno global. La tecnología y la inteligencia artificial son fundamentales y contribuyen al bienestar colectivo. El resultado de ese proceso de cambio radical son sociedades más armoniosas, más felices.

Obviamente la misma gran crisis da lugar a un escenario más distópico donde el deterioro y declive fortalece sistemas autoritarios y aumenta la división y tensión entre países. El deterioro del medio no se frena y aumenta el hambre, la enfermedad, y muerte, especialmente entre los sectores más pobres de la sociedad. La tecnología es utilizada como sistema de control de la población.

CONSTRUYENDO FUTUROS

El último componente del futuro es la Acción. En la encuesta *online* sobre “Relaciones sociales y Vida cotidiana durante la crisis de la COVID-19” (EPP, 2020), realizada durante el confinamiento, preguntamos acerca de lo que van a hacer para que el futuro sea mejor y/o para que no empeore. La pregunta, de múltiple respuesta, nos aproxima al potencial de acción de la sociedad española. En este caso la gran mayoría de personas afirman que actuarán para un futuro mejor, y solo una muy pequeña minoría (5 %) afirma no poder hacer nada. Para los encuestados, tres grandes metas u objetivos asociados a un mejor y preferible futuro son, en este orden de importancia: familia y seres queridos, medio ambiente y el bienestar de los demás.

Para el 74 % de las personas la acción más importante para un futuro mejor es estar cerca de los seres queridos. Ello nos indica la importancia de las relaciones sociales más fuertes (familia) como prioridad. El cuidado del medio ambiente es el segundo gran objetivo/acción para el 58 % de las personas. Ese objetivo está también ligado a acciones como cambiar las pautas de consumo (que hará casi la mitad de las personas, el 47 %) o cambiar el estilo de vida (algo que afirman que harán más de un tercio de las personas que responden, el 35 %). La tercera meta/acción es ayudar a los demás, para el 43 % de las personas, y va

ligada a la colaboración en organizaciones sociales (27 %), y ser menos egoísta (25 %). Es interesante notar aquí que, paralelamente a estas acciones orientadas hacia los demás, durante el confinamiento ha aumentado la espiritualidad y la práctica religiosa diaria.

Para la muestra que responde al cuestionario, un futuro mejor está representado por el fortalecimiento de la familia y las relaciones más fuertes, el cuidado del medio ambiente y la ayuda a los demás. Y para ello una parte de las personas cambiarán además sus estilos de vida y consumo, y colaborarán en organizaciones sociales. El potencial de la población entrevistada de creación de sociedad, de pensar y actuar para crear futuros es enorme, y parecen claras las tres metas que definen mejores futuros: familia y seres queridos, cuidado del medio ambiente y ayuda a los demás.

Y de vuelta al inicio. Hemos visto componentes y semillas de futuros posibles y preferibles. Cómo se configuren en los próximos meses y años dependerá también de nosotros. ¡Por el bien de todos los seres!

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo contiene resultados de la investigación realizada en el proyecto I+D Excelencia “La industria de la felicidad: innovación y demanda de un sector emergente” financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades. Referencia: CSO2016-77248-P.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bell, W. (1996). *Foundations of Future Studies*. New Jersey: Transaction Books.

Board of Innovation (2020). *Low Touch Economy*. (en línea). <https://www.boardofinnovation.com/low-touch-economy/>, acceso 7 de abril de 2020.

Dator, J. (1996). Futures studies as applied Knowledge. En R. Slaughter (ed.), *New Thinking for a New Millennium*. London: Routledge.

EPP (2020). Encuesta online “Relaciones sociales y Vida cotidiana durante la crisis de la COVID-19” (Universidad de Barcelona, EPP).

(en línea). <http://www.ub.edu/epp/>; <http://www.ub.edu/epp/category/covid-19/>, acceso 18 de mayo de 2020.

Fox, M. (2020). Expert report predicts up to two more years of pandemic misery. *CNN Health* (en línea). <https://edition.cnn.com/2020/04/30/health/report-covid-two-more-years/index.html>.

Gibson, W. (1984). *Neuromancer*. New York: Ace.

Gilio-Whitaker, D. (2020). This Is Not the Last- or Worst- Pandemic We Are Likely to See. We must change the way we inhabit the planet, or otherwise face self-destruction caused by our own negligence. *Slate* (en línea). https://slate.com/technology/2020/04/coronavirus-earth-ecosystem-destruction-pandemics-indigenous-knowledge.html?via=recirc_recent, acceso 8 de abril de 2020.

Godet, M. (2012). To Predict or to Build the Future? *The Futurist*, mayo-junio.

Goodall, J. (2020). COVID-19 Should Make Us Rethink Our Destructive Relationship With the Natural World. *Slate* (en línea). <https://slate.com/technology/2020/04/jane-goodall-coronavirus-species.html>, acceso 8 de abril de 2020.

Harari, Y. N. (2020). The world after coronavirus. *Financial Times* (en línea). <https://www.ft.com/content/19d90308-6858-11ea-a3c9-1fe6fedcca75>, acceso 26 de marzo de 2020.

Honey, G. (2020). What will a post virus world look like?, *Journal of Futures Studies* (8 de abril de 2020) (en línea). <https://jfsdigital.org/2020/04/08/what-will-a-post-virus-world-look-like/>, acceso 22 de abril de 2020.

Inayatullah, S., Black, P. (2020). Neither A Black Swan Nor A Zombie Apocalypse: The Futures of a World with the Covid-19 Coronavirus?, *Journal of Futures Studies* (18 de marzo de 2020) (en línea). <https://jfsdigital.org/2020/03/18/neither-a-black-swan-nor-a-zombie-apocalypse-the-futures-of-a-world-with-the-covid-19-coronavirus/>, acceso 4 de abril de 2020.

Jones, K., Patel, N., Levy, M. et al. (2008). Global trends in emerging infectious diseases. *Nature*, 451, 990-993. <https://doi.org/10.1038/nature06536>.

Macip, S. (2020). No podremos hacer vida normal hasta dentro de un año. *El Periódico* (en línea). <https://www.elperiodico.com/es/socie->

- dad/20200410/salvador-macip-entrevista-coronavirus-7923796, acceso 11 de abril de 2020.
- Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers, J., Behrens, W. (1972). *The Limits to Growth: A report for the Club of Rome's project on the predicament of mankind*. New York: Universe Books (en línea). https://collections.dartmouth.edu/texts/meadows/diplomatic/meadows_Itg-diplomatic.html.
- Morse, S. S. (1995). Factors in the Emergence of Infectious Diseases. *Emerging Infectious Diseases* 1(1):7-15. doi:10.3201/eid0101.950102.

NOTA BIOGRÁFICA

José Antonio Rodríguez Díaz completó su doctorado en Sociología en la Universidad de Yale

(EE. UU.) con las becas Fulbright y Social Science Research Council, después de obtener un Doctorado en Economía en España. Es Catedrático de Sociología y ha sido director del programa de doctorado en Sociología y director del Departamento de Sociología de la Universidad de Barcelona. Ha sido profesor visitante en el Center for European Studies de la Universidad de Harvard, en la Universidad de Yale y en la Universidad de California en Santa Bárbara. Sus investigaciones y publicaciones actuales se centran en el papel de las redes sociales en las organizaciones y sociedades, los estudios futuros y las dimensiones sociales de la felicidad. Estas líneas de investigación convergen en el estudio de los procesos de transformación y articulación de la felicidad en la sociedad moderna.

Debate / Controversy

Democracias en cuarentena: respuestas políticas a la COVID-19 y el futuro de la democracia / *Quarantined democracies: policy responses to the COVID-19 and the future of democracy*

Roberto L. Barbeito Iglesias

Departamento de Economía Aplicada I, Universidad Rey Juan Carlos, España / Spain

roberto.barbeito@urjc.es

<http://orcid.org/0000-0002-5132-3040>

Ángel H. Iglesias Alonso

Departamento de Derecho Público I y Ciencia Política, Universidad Rey Juan Carlos, España / Spain

angel.iglesias@urjc.es

<http://orcid.org/0000-0002-1951-0460>

Recibido / Received: 12/05/2020

Aceptado / Accepted: 03/06/2020



RESUMEN

Esta aportación examina, primero, las políticas desplegadas por gobiernos centrales de todo el mundo durante el primer brote epidémico de la COVID-19, en particular su grado de severidad, y lo pone en relación con la clase y calidad de los regímenes políticos de esos países. De acuerdo con el método seguido, la principal conclusión es que no hay correspondencia clara entre el régimen político y el rigor de las medidas adoptadas. En segundo lugar, el texto reflexiona sobre algunos efectos previsibles que la lucha contra la COVID-19 puede provocar en la democracia representativa e incluye asimismo un sumarisimo alegato a favor de prácticas democráticas innovadoras que, mediante procedimientos estocásticos, estimulen procesos de decisión colectiva bien informados y vinculantes, cuya base sea la participación universal y estable de los ciudadanos. Se sostiene que tales prácticas, desplegadas en niveles locales, podrían generar comunidades ciudadanas autoorganizadas idóneas para afrontar futuros brotes pandémicos (y cualquier otra clase de contingencia) de manera más ágil, eficaz y equitativa.

Palabras clave: políticas públicas; COVID-19; crisis de la democracia liberal; innovación democrática; democracia local.

ABSTRACT

This contribution examines firstly the policies deployed by central governments around the world during the first epidemic outbreak of the COVID-19, in particular its degree of severity, and puts it in relation to the class and quality of the political regimes in those countries. According to the method followed, the main conclusion is that there is no clear correspondence between the political regime and the rigor of the measures adopted. Secondly, the text reflects on some foreseeable effects that the fight against the COVID-19 could have on representative democracy and also includes a very brief plea in favor of innovative democratic practices that, through stochastic procedures, stimulate well-informed collective decision processes and binding, whose basis is the universal and stable participation of citizens. It is presumed that such practices, deployed at local levels, could generate self-organized citizen communities that could be an agile instrument to face more effectively and equitably the fight against future pandemic outbreaks and any other kind of contingency.

Keywords: policies; COVID-19; liberal democracy crisis; democratic innovation; local democracy.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Roberto L. Barbeito Iglesias. roberto.barbeito@urjc.es.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Barbeito Iglesias, R. L., Iglesias Alonso, Á. H. (2020). Democracias en cuarentena: respuestas políticas a la COVID-19 y el futuro de la democracia. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 703-714.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.44>)

INTRODUCCIÓN

Las páginas que siguen pretenden aportar una doble mirada al debate sobre la COVID-19 abierto por la *Revista Española de Sociología*. Por un lado, se exploran las políticas desplegadas por gobiernos centrales de todo el mundo durante el primer brote pandémico, en especial su grado de severidad, y lo pone en relación con la clase y calidad de los regímenes políticos de los países. Con tal fin se usa el índice de severidad de las repuestas gubernamentales al coronavirus construido por la Escuela de Gobierno Blavatnik (Universidad de Oxford, 2020), el cual se complementa cualitativamente con información procedente del monitor de políticas públicas nacionales COVID-19 de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE, 2020) y se contextualiza con diversas clasificaciones de regímenes políticos, concretamente las elaboradas por V-DEM (2019), World Justice Project (2019) y Freedom House (2020). Antes de proceder a ese análisis, el texto compendia, mediante revisión bibliográfica, el maltrecho estado en que se encontraban las democracias representativas previamente a la pandemia. A modo de conclusión, el artículo reflexiona sucintamente sobre el modo en que la lucha contra la COVID-19 puede afectar a las actuales formas democráticas, y acompaña esta reflexión de un sumarisimo alegato a favor de prácticas innovadoras que, mediante procedimientos estocásticos asentados en comunidades locales autoorganizadas, estimulen procesos de decisión colectiva bien informados y vinculantes, cuya base sea la participación universal y estable de los ciudadanos.

LA DEMOCRACIA ANTES DE LA PANDEMIA

La COVID-19 ha llegado en un pésimo momento para la democracia representativa, golpeada por los efectos económicos, sociales y culturales de tres décadas de globalización neoliberal y casi apuntillada por dos de sus más imponentes secuelas: la Gran Recesión y las políticas de austeridad y reformas que se aplicaron, incluso en los países ricos, con el pretexto de superarla. Síntoma llamativo de este atolladero democrático lo constituye el

vertiginoso ascenso del populismo, especialmente el de la derecha radical, que ha registrado sorprendentes éxitos electorales durante el pasado lustro incluso en democracias muy arraigadas. Quebrado el bienestar material y debilitados los referentes normativos, el estado de confusión cognitiva y el miedo al futuro han suscitado sentimientos de desamparo, agravio y hartazgo que los populismos han sabido explotar en su provecho, atribuyendo las dificultades presentes a la falta de *eficacia* de las instituciones políticas para resolver los problemas que realmente preocupan a los ciudadanos (Barbeito, 2020). La audacia del populismo de derecha radical ha consistido precisamente en plantear diagnósticos y propuestas simples y maniqueas mediante un convincente y espectacular discurso reactivo (nacionalista, tradicional, autoritario), que se rebela contra la hegemonía de la corrección política y contra el supuesto trato de favor que las élites democráticas habrían estado concediendo a las minorías sociales o culturales, particularmente a los inmigrantes (Barbeito, 2020).

El menoscabo de la *eficacia* y la *legitimidad* de las actuales democracias representativas (del que se nutren, y al que contribuyen, los populismos) viene siendo repetidamente advertido por figuras académicas dispares. En lo que llevamos de siglo constituye una común conclusión que la democracia representativa liberal se encuentra en un estadio crítico de complicado retorno (así Crouch, 2004; Mair, 2013; Castells, 2017; Mounk, 2018). A menudo esta coyuntura se vincula a un proceso más amplio de crisis sistémica del actual modelo de globalización capitalista, que se considera agotado (Wallerstein, 2009; Klein, 2014; Chomsky, 2018) y necesitado de una renovación perentoria, también en su dimensión política (Wright, 2014; Mason, 2015; Gardels y Berggruen, 2019). Semejantes convicciones encuentran precedentes tan poco sospechosos como Robert Dahl, padre del “pluralismo político”. Antes de la desaparición del mundo comunista, Dahl (1989) ya había observado que el cambio de escala de las “sociedades modernas, dinámicas y pluralistas” (o sea, la globalización neoliberal) requería una “tercera transformación democrática”, con el fin de adaptar el “proceso democrático” a los colosales desafíos provocados por dicho cambio. A su juicio, solo mediante una genuina innovación de

las prácticas e instituciones políticas sería posible mantener viva la “idea democrática” y eludir los embistes de sus críticos, especialmente el del más sibilino y peligroso: el “tutelaje por calificación” (es decir, la tecnocracia).

El brete en el que se halla la democracia ha sido convenientemente corroborado por la evidencia empírica. Un exhaustivo estudio de la Universidad de Cambridge, que reúne datos de unas 3.500 investigaciones referidas a un centenar y medio de países durante los últimos cincuenta años, confirma que, cuando llega la COVID-19, las instituciones democráticas eran objeto de la mayor insatisfacción ciudadana jamás registrada (Foa *et al.*, 2020). Tal insatisfacción ha progresado llamativamente en los países ricos, y de manera muy señalada en las dos democracias liberales más antiguas (Reino Unido y Estados Unidos), así como en la más poblada (India). En las tres, además, el disgusto de los ciudadanos con las instituciones políticas es acompañado por niveles prominentes de polarización y desconfianza, que se han disparado en los últimos quince años, coincidiendo con el declive de las libertades y los derechos políticos por todo el orbe (Repucci, 2020). Esta gigantesca ola de desafección democrática se resume en un dato: uno de cada tres habitantes del planeta vive ya bajo regímenes autocráticos o bajo democracias que están sufriendo severos procesos de autocratización, de tal modo que, si en 2008 esta situación congregaba alrededor de 400 millones de personas, en 2018 aglutinaba unos 2.300 millones (Lührmann, 2019).

Cualquiera que sea la aproximación empleada, es claro que la COVID-19 se expande por el mundo cuando zozobra la democracia representativa en su tercera versión: la “democracia de audiencia” (Manin, 1997), también llamada “democracia mediática” (Ortega, 2011), o “democracia de mercado” (Gil Calvo (2018). La última denominación quiere indicar que la actual forma dominante de democracia representativa es producto de la “revolución neoliberal” emprendida por Thatcher y Reagan, la cual “no se basa en dar respuesta pública a las demandas ciudadanas, sino al revés, en manipular y formatear las demandas desde el poder público” (Gil Calvo, 2018: 192). Este enfoque, fundado en la oferta política, estaría dando lugar a fenómenos bien conocidos: partidos atrapa-todo, oligárquicos,

en torno a líderes, con grave erosión de la militancia, expuestos a la financiación externa (y, por tanto, proclives a la corrupción), debilitamiento del voto de clase, marketing electoral, espectáculo político, polarización, personalización, medios como moduladores de la visibilidad para el control social.

No es claro, sin embargo, que el deterioro democrático ni la autocrática seducción populista impliquen un genuino rechazo social a la democracia como forma de gobierno. De hecho, estos procesos ocurren en paralelo con la mayor ola global de protestas ciudadanas desde la Segunda Guerra Mundial, cuya común vindicación es precisamente la demanda de una democracia mejor informada, más participativa y respetuosa con los derechos humanos (Ortiz *et al.*, 2013; Lührmann, 2019; Repucci, 2020). Durante la Gran Recesión algunas protestas se canalizaron políticamente a través de la constitución de nuevos partidos (sobre todo, populistas de izquierda), pero también a través de miles de experiencias ciudadanas de innovación democrática, esto es, prácticas enormemente variadas, imaginativas e híbridas que perseguían desarrollar procesos decisivos más inclusivos y horizontales (Sintomer, 2019). Combinando deliberación, participación directa (presencial o digital), así como elección por sorteo, algunas de estas experiencias sirvieron incluso para redefinir las reglas del juego constitucional en países o ciudades abatidas por la Gran Recesión, como Irlanda e Islandia. Sin embargo, superada la recesión, estas experiencias declinaron, por motivos diversos, entre los que descuellan la general resistencia de los partidos tradicionales, pero también de los nuevos partidos una vez que se asentaron en el tablero electoral. Subsisten, no obstante, como medio complementario de decisión en muchos movimientos sociales, partidos y algunos gobiernos.

Las experiencias innovadoras de la década pasada, surgidas en torno a movimientos y comunidades locales, coordinados en redes colaborativas internacionales, hicieron uso intensivo de las tecnologías digitales, tanto para la organización interna como para el fomento de la participación y la deliberación ciudadanas (Barbeito e Iglesias, 2019). Contrariamente a lo esperado, el análisis de estas experiencias muestra que los medios digitales no resuelven por sí solos los problemas de

participación política ni garantizan una deliberación contrastada (Iglesias y Barbeito, 2016, 2020). Antes bien, los frustrantes resultados obtenidos por estas iniciativas con respecto a la participación ciudadana sugieren que esta depende fundamentalmente de factores no tecnológicos. En los textos recién citados señalamos, a modo de hipótesis, que se trata de todos aquellos factores (económicos, sociales y culturales) que incidan en los sentimientos de confianza y competencia políticas, así como en la disponibilidad de dispositivos digitales, en el acceso a información contrastada y, sobre todo, en la disponibilidad de *tiempo* financiado, un elemento que pensamos resulta capital para que puedan producirse procesos de decisión altamente participativos, duraderos, bien deliberados y vinculantes.

Alejadas del horizonte participativo y deliberativo, las actuales democracias de mercado incorporan las tecnologías digitales preferentemente como herramientas al servicio del marketing político y de las prácticas de desinformación y control social (O'Neil, 2016; Stephens-Davidowitz, 2017; Schwanholz *et al.*, 2018). Un escenario previsible de esta evolución sería la “democracia robotizada” (Moreno y Jiménez, 2018; Bartlett, 2019), preludio tal vez de un futurible régimen de “tutelaje por calificación” (tecnocracia). Desde luego, la mezcla de partidos personalistas altamente centralizados, marketing político, grandes plataformas digitales, *social media* e inteligencia artificial, junto con el relato de una gobernanza eficaz y eficiente para frenar enemigos comunes como el cambio climático o la COVID-19, parece un cóctel idóneo con el que propiciar semejante engendro, cebando, por ende, las dos corrientes profundas de la sociedad global advertidas por Dahl (1989): la oligarquía y la burocracia.

LA RESPUESTA POLÍTICA A LA PANDEMIA

El rasgo más conspicuo de la crisis sanitaria provocada por la primera ola de la COVID-19 lo constituye el confinamiento simultáneo de la población a un tamaño nunca visto. Cabría suponer que ello es resultado de una respuesta coordinada en justa correspondencia con lo que, en abril, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) calificó

como el mayor desafío de la humanidad desde la Segunda Guerra Mundial. Ya en la primera semana de febrero, apenas declarada la emergencia sanitaria internacional, la Organización Mundial de la Salud (OMS) había publicado una estrategia de lucha contra la enfermedad que instaba una resuelta coordinación global, de acuerdo con protocolos bien definidos, al tiempo que advertía públicamente de la insuficiencia de equipos sanitarios en los mercados internacionales. Este eco resonó en los líderes mundiales del G-20 (el grupo de los países más ricos) y de la Unión Europea (UE), quienes proclamaron solemnemente la necesidad de una lucha global común, pero ello sucedió un mes después de que la pandemia empezara a causar estragos por toda Europa y se hiciera notar en todos los continentes. De hecho, la descoordinación internacional y la competencia (incluso entre países socios o aliados) fue tan frecuente y áspera en marzo, que la OCDE se vio obligada a advertir del riesgo de corrupción global.

Empezando febrero, la Organización Mundial de la Salud (OMS) estableció su primera estrategia y plan de actuación para el nuevo coronavirus, con recomendaciones de salud pública para los gobiernos (OMS, 2020a). De acuerdo con este documento, las primeras medidas debían ser de contención (cuando los casos fuesen aislados o localizados en pequeños grupos) y, posteriormente, de mitigación (cuando la pandemia se extendiese por una comunidad, de manera que fuese impracticable el seguimiento particularizado de los infectados). Para esta segunda fase se proponían recomendaciones de distanciamiento social y confinamiento (sectorial o general), más o menos estrictas según el número de infecciones confirmadas en un determinado territorio (OMS, 2020b). Para una aplicación más eficaz y justa de las medidas, la OMS impelía al trabajo coordinado de todos los niveles y funciones de gobierno, a escala global, regional y local, concediendo asimismo un destacado papel a las comunidades ciudadanas locales, lo mismo en la prevención que en el remedio de la enfermedad.

En este trabajo ceñimos nuestra curiosidad a lo poco que, a finales de abril, era accesible para el análisis comparado: las medidas adoptadas por los gobiernos centrales, protagonistas notorios del combate contra la epidemia. Concretamente aquí

se mide el grado de severidad de las respuestas gubernamentales que registra el monitor confeccionado por la Universidad de Oxford (2020), y se las compara con la clase de régimen político, así como con el nivel de democracia, según lo miden: 1) el Instituto V-DEM (2019); 2) Freedom House (2020), y 3) The World Justice Project (2019). Los resultados de la comparación figuran detallados en el Anexo (Tabla 1), y su análisis se enriquece con la información cualitativa que proporciona el monitor de políticas públicas nacionales para la COVID-19 de la OCDE (2020). Aunque los datos disponibles abarcan un periodo de cuatro meses, circunscribimos la observación al 29 de abril. Así obtenemos una instantánea de las medidas desplegadas en un momento en el que la pandemia era patente en todos los continentes habitados y, por tanto, todos los gobiernos habían tenido suficiente tiempo para valorar la gravedad de la pandemia y tomar las disposiciones que consideraran más oportunas para su país. El grado de severidad mide la respuesta gubernamental de un centenar aproximado de países, fijándose en cuatro dimensiones principales: a) medidas de confinamiento y clausura de espacios; b) medidas de emergencia económica; c) medidas de emergencia del sistema sanitario; junto con d) una miscelánea de medidas no estandarizables (Hale *et al.*, 2020). El índice no mide el grado de aplicabilidad ni de efectividad de las medidas, como tampoco las características demográficas o culturales que pudieran afectar a la intensidad de la pandemia. También excluye la vigilancia de movimientos personales a través de aplicaciones digitales que permiten identificar individuos infectados y trazar su historial de contactos, con el fin de aislarlos.

Un simple vistazo a los dos monitores referidos muestra que los gobiernos pusieron en marcha sus diversas medidas en intervalos de emergencia sanitaria similares, adaptando los criterios planteados por la OMS (infecciones confirmadas) a las circunstancias políticas, económicas, sociales o culturales de cada nación. Fuera de Asia y Oceanía, donde se asumió pronto la gravedad de la enfermedad (quizá por su experiencia con el SARS y la gripe aviar), los países más desprevenidos fueron, generalmente, aquellos donde la COVID-19 eclosionó antes, particularmente los europeos. El endure-

cimiento o relajación de las restricciones también parece remitirse a la evolución de la pandemia en cada país y a sus circunstancias socioeconómicas. A grandes rasgos, las medidas aplicadas por los gobiernos parecen ajustarse a los mecanismos legales de cada régimen político, y también da la impresión de que se adecuan al patrón de comportamiento político que venían exhibiendo los distintos partidos o coaliciones gobernantes antes de la crisis (Berman, 2020). La persistencia de los patrones de comportamiento explicaría, así, que el gobierno de una democracia electoral en retroceso como la húngara haya aprovechado la coyuntura para fortalecer la concentración de poder con carácter indefinido en torno a la presidencia (Pogány, 2020).

Como puede comprobarse en el Anexo, la Tabla 1 detalla, de manera cualitativa, el grado de severidad de la respuesta gubernamental a la COVID-19 y lo pone en relación con el régimen político de cada país, así como con el lugar que este ocupa en las tres clasificaciones internacionales de referencia ya mencionadas. Nótese que la tabla contiene solo los datos completos de los países que se nombran en este comentario. La información así reunida muestra algunos resultados llamativos. De los 97 países que integran la tabla, 27 presentan valores iguales o superiores a 90 puntos. Una proporción algo más elevada, y mayoritaria (32 Estados), alcanza un grado de severidad que se sitúa entre 80 y 89 puntos. El tercer conjunto (19 países) muestra alturas todavía prominentes (entre 70 y 79 puntos). Finalmente, 20 países presentan niveles inferiores a 70 puntos, de los cuales solo cinco se ubican en el intervalo 50-59 (en orden decreciente: Islandia, China, Mozambique, Tanzania y Japón), y cuatro bajan de 50 puntos (Suecia, Corea del Sur, Brasil y Taiwán). El balance panorámico sugiere que la respuesta a la COVID-19 ha sido globalmente severa o muy severa.

Considerados por continentes, hay países representantes de África, América, Asia y Europa en todos los conjuntos de severidad referidos (igual ocurre con la variedad de regímenes políticos y niveles democráticos). Llama la atención que, albergando entonces un bajo número de personas infectadas, los países africanos y de América del Sur descuellan entre los más rigurosos. Es decir, se trata de medidas realmente preventivas. Quizá esta

severidad se debe a la dilatada experiencia en la gestión de otras pandemias que aún asolan esos continentes (máxime en África), pero también a la conciencia de la exigua capacidad de sus sistemas sanitarios. Como contraste, algunos países con un alto número de casos exhiben una severidad menor (destacadamente, Estados Unidos, Irán y China). Los dos últimos son justificables por tener contenida la pandemia en la fecha de referencia (29 de abril, con China en plena “desescalada”). Estados Unidos, sin embargo, sufría entonces las mayores cifras mundiales de contagios y fallecimientos. La respuesta relativamente suave de este país puede explicarse por su peculiar definición federal, pero sobre todo por la política de su actual presidencia, en manos del populismo de derecha radical que ha abanderado una posición anticientífica e individualista que apela a la nación, pero protege los intereses de grandes corporaciones, y cuya gestión de la COVID-19 ha sido errática e incluso escéptica durante meses respecto al riesgo de esta enfermedad.

Entre los cinco países del otro extremo de la distribución (las naciones menos severas), tres presentaban niveles suaves pero inquietantes de infecciones (Japón, Suecia y Corea del Sur). Otro (Brasil) padecía una pandemia desbocada pero malamente contabilizada, y solo Taiwán declaraba cifras minúsculas de infectados, siendo asimismo el país menos restrictivo de los que componen el índice. Por supuesto, hay que subrayar la escasa validez del recuento estadístico de infecciones y muertes por la COVID-19. Se trata de datos provisionales que, por motivos variados, infraestiman muy probablemente la realidad.

Respecto al rigor de las normas en relación con el régimen político y el grado de democracia, la tabla atestigua que en todos los tramos de severidad hay indistintamente regímenes autocráticos, democráticos y mixtos. En el tramo más restrictivo se encuentra una mayoría de democracias electorales (por ejemplo, Filipinas, India, Perú, Ecuador o Sudáfrica), seguida de un buen número de autocracias electorales (entre ellas, Ruanda, Bangladés, Rusia, Uganda o Singapur), junto con cuatro democracias liberales arraigadas (Italia, Chipre, Francia, Israel) y solo tres autocracias cerradas (Uzbekistán, Marruecos y Arabia Saudita). En la segunda franja de severidad, pero muy próximas a esos niveles de

restricción, están democracias liberales como Eslovenia, España, Grecia y Nueva Zelanda. De estas últimas, solo España había sufrido duramente la primera ola de la COVID-19, mientras que Nueva Zelanda fue quizá el país no asiático que de manera más rápida y eficaz respondió a la pandemia.

Por el lado de los 17 países con medidas menos severas el 29 de abril (índice inferior a 70) nos encontramos nueve democracias liberales y tres democracias electorales (Tanzania, Corea del Sur y Brasil), pero también cuatro autocracias electorales (incluyendo Irán y Mozambique) y una autocracia cerrada (China). Entre las democracias liberales se sitúan cuatro de las más brillantes (Australia, Estonia, Islandia y Suecia).

Los datos recabados no respaldan algunos tópicos que han circulado por los medios de comunicación estos meses sobre las respuestas diferenciales de los países autocráticos o democráticos. Tampoco sustentan otros lugares comunes que caracterizan las naciones del Este asiático, o los países nórdicos, como grupos altamente integrados. De hecho, en los países del Este asiático se constatan variaciones notables tanto por lo que respecta al número de infectados, como al rigor de las respuestas gubernamentales y, por supuesto, a la clase y funcionamiento de sus regímenes políticos. La imagen de las naciones nórdicas como modelo de gestión exitosa y apacible debe ser asimismo matizada. Noruega y Dinamarca han conseguido mantener cifras razonables de infectados y fallecidos, pero las medidas aplicadas han sido relativamente severas. Islandia y Finlandia, menos rigurosas, también han acotado la pandemia con relativa eficacia. Sin embargo, Suecia, cuyo débil gobierno de coalición ha sido el cuarto menos restrictivo del mundo, revela guarismos de infectados y fallecidos altos, situándose a la cabeza (con gran diferencia) de los países nórdicos. Ciertamente, en conjunto, los cinco países parecen haber lidiado la pandemia mejor que otros Estados europeos. Bertran (2020) lo atribuye a la calidad democrática de las tradiciones cívicas nórdicas, que combinan alta confianza en las instituciones, alta responsabilidad individual, alta calidad de los servicios públicos y un común convencimiento de que el bienestar de la población debe estar asegurado como interés nacional preferente. Quizá no por casualidad estas

naciones se hallan en el grupo de cabeza de las democracias más satisfactorias y completas del mundo, cualquiera que sea el índice observado.

LA PANDEMIA Y EL FUTURO DE LA DEMOCRACIA

Este texto ha centrado su atención en la respuesta dada por casi un centenar de países a la COVID-19, indagando si la clase y calidad del régimen político marca pautas diferenciales de comportamiento en el rigor de sus resoluciones. El método seguido y los hallazgos obtenidos no permiten establecer conclusiones firmes, aunque sugieren que no hay correspondencia clara entre el régimen político y la severidad de las medidas adoptadas. Con desigual celeridad y rigor, la mayoría de los países han seguido las recomendaciones establecidas por la OMS, que instaban al distanciamiento social y al confinamiento de la población en caso de que la pandemia presentara infección comunitaria y, por tanto, no fuera posible hacer un aislamiento y seguimiento efectivos de los infectados ni de sus contactos. En consecuencia, al menos durante el mes de abril, predominaron las medidas gubernamentales severas o muy severas.

La exploración aquí efectuada suscita nuevas inquietudes que deberían ser objeto de investigación sistemática. Una sería trazar la evolución del rigor de las políticas desplegadas durante todo el periodo del primer brote de la pandemia. Interesaría estudiar la severidad de las medidas no solo con respecto al régimen político, sino también con respecto a las políticas públicas previas de los gobiernos, para ver si la lucha contra la pandemia fue contradictoria o continuista con esas políticas. Un examen completo debería comprender un periodo amplio posterior al primer brote, e incluir nuevas hipótesis; por ejemplo, que el rigor de las medidas, e incluso el tipo de régimen, se asocian con la capacidad de movilizar recursos públicos preexistentes y con la fortaleza de la fuerza de trabajo (Roethig, 2020), como podría ser el caso de los países nórdicos, pero también de otras naciones donde el Estado de bienestar aún es fuerte, como Alemania, Francia o Nueva Zelanda.

El abanico de cuestiones que se abre es enorme, como sería escrutar las respuestas (apoyo,

rechazo) manifestadas por la oposición política, otros poderes del Estado (singularmente territoriales y judiciales), grupos de interés y ciudadanos a las medidas aplicadas por los gobiernos en todas las fases de la pandemia (contención, mitigamiento, desescalada, “nueva normalidad”, futuros brotes). La indagación debería escudriñar si tanto las medidas como las respuestas han debilitado o fortalecido: *a)* los correspondientes gobiernos (incluyendo sus perspectivas electorales); *b)* los regímenes políticos, y *c)* la centralización territorial. Por supuesto, las investigaciones deberían analizar pormenorizadamente los resultados obtenidos por las distintas políticas públicas en el control de la pandemia, a corto y largo plazo.

La inesperada irrupción de la COVID-19 ha puesto a prueba toda clase de regímenes políticos y de gobiernos, evidenciando paradojas e insuficiencias relativas tanto a su capacidad de gestión como a su concepción sistémica. Quizá la más chocante incongruencia se resume en lo que podría designarse “la paradoja de la libertad”, esto es: la supremacía de la libertad individual que justificó la liberalización de los mercados y la relajación de las costumbres durante cuatro largas décadas ha tenido, como insospechado corolario, la pérdida temporal de libertades primordiales (así las de movimiento, reunión, sufragio, trabajo, privacidad). Quién sabe si resultarán todas debidamente restituidas. Este dialéctico fenómeno se proyecta sobre la globalización, que ha sido incapaz de atender la demanda mundial de bienes básicos, y se ha visto interrumpida en un aspecto tan elemental como el tránsito de personas, anticipando quizá un turbador proceso de desglobalización.

La lucha política contra la pandemia en su primer brote ha descubierto la dificultad de tomar decisiones que despierten “autoridad y confianza”, como propone la OMS (2020b). No está claro aún si la generalizada centralización de la toma de decisiones durante la pandemia ha mejorado los resultados desde ese punto de vista, ni siquiera desde el punto de vista epidemiológico. Sin duda la centralización no ha servido para identificar y asistir a la inmensa casuística de personas y grupos vulnerables durante la cuarentena, según han testimoniado la prensa y las redes digitales. El confinamiento ha impedido, también, que los individuos que no

habitaban un mismo hogar hayan podido prestarse la ayuda que quizá hubieran deseado ejercer. Claro que sistemas políticos descentralizados, como el de Estados Unidos, tampoco han estado a la altura. En previsión de estas inconveniencias, la OMS (2020a, 2020b) sostiene (igual que la UE, la OCDE y hasta el Fondo Monetario Internacional) que la clave de la salud pública frente a la COVID-19 reside en que las respuestas sean globales, coordinadas y concertadas entre poderes autónomos, territorial y funcionalmente, incluyendo gobiernos, empresas y comunidades locales. La relevancia que la OMS concede a estas últimas se evidencia en el esfuerzo que ha hecho por elaborar planes específicos que sirvan para orientar la acción en las ciudades y áreas urbanas (OMS, 2020c).

Las paradojas prosiguen. El confinamiento ha mostrado las inmensas posibilidades prácticas de las tecnologías digitales, la automatización y la inteligencia artificial, no solo con fines laborales, sino también educativos, políticos, de salud pública, socioculturales y hasta emocionales. La sociedad digital ya está aquí, y con ella proliferan también nuevos cauces para ejercitar un control social sin precedentes. Para garantizar el respeto de derechos fundamentales, será preciso custodiar los datos acumulados mediante procedimientos genuinamente democráticos. De no obrar así, tememos que las tecnologías digitales endurecerán las tendencias oligárquicas y burocráticas, propiciando, en el mejor de los casos, regímenes políticos tecnocráticos, barnizados tal vez de un entretenido populismo, ya sea al servicio de intereses públicos o (más seguramente) privados.

Nuestra sospecha es que se barruntan dos posibles escenarios para la democracia: uno, de mayor centralización y control; otro, de mayor empoderamiento de las comunidades locales. A nuestro juicio, el más improbable es el segundo, pero también sería el más deseable, por equitativo y eficaz. Pensamos en la promoción de redes de solidaridad y de conocimiento sustentadas en nodos locales enraizados en el territorio, pero unidos digitalmente y asistidos por potentes recursos de coordinación nacional e internacional. Estamos convencidos de que estos nodos, organizados mediante procedimientos democráticos de carácter estocástico, y entrelazados con otros poderes territoriales y fun-

cionales igualmente democráticos, constituirían instrumentos idóneos para dar respuestas preventivas y paliativas más ajustadas a las necesidades de futuros brotes de la COVID-19 y de otras catástrofes. El enfoque estocástico que aquí se propone está inspirado en los trabajos de Bourcuis (2019), a quien nos remitimos, pero añadiendo dos elementos propios, que valoramos indispensables: 1) la financiación monetaria de un tiempo de participación política semanal en cuantía semejante a la que proporciona la actividad productiva, y 2) la provisión de cuantos recursos materiales y cognitivos sean precisos para establecer deliberaciones satisfactorias, bien fundadas y vinculantes en el exacto tema, periodo y nivel de decisión que en cada caso le sea encomendado al nodo correspondiente. Con estos dos añadidos pensamos que sería viable alcanzar una participación política universal y sostenible, máxime si se refuerza con otros ingredientes, como lo sería condicionar el disfrute de algunos servicios públicos no esenciales a la actividad participativa.

Según hemos documentado, la democracia representativa liberal (democracia de audiencias o de mercado) ha mostrado fatales síntomas de agotamiento. Ello es debido, en gran parte, a la lógica electoral, que desincentiva las medidas integrales a largo plazo, acomoda al representante en su puesto, favorece su corrupción, le incita a plantear los problemas públicos pensando en el rédito electoral y a amoldar sus decisiones a la relación de fuerzas de cada coyuntura. El supuesto pragmatismo que supone gestionar la conciliación de intereses variados inhibe, sin embargo, la posibilidad de emitir decisiones lógicas y necesarias para la protección de los intereses comunes, entre los cuales está garantizar la salud de la población, pero también otros menos perceptibles, como el desarrollo de la libre personalidad y el fomento de la autodeterminación individual. Pensamos, por ende, que es perentorio la implementación de nuevas prácticas políticas, audaces, pero bien meditadas, que sean proporcionales a la colosal envergadura de los desafíos que se ciernen sobre las sociedades humanas en este momento histórico. Nuestra propuesta, que aquí apenas hemos insinuado, puede parecer arbitrista, pero estamos convencidos de que, aunque difícil, resulta factible y, por tanto, es

una obligación moral bregar para llevarla a cabo. Para nosotros la quimera es creer que, sin actuar (o dejando actuar a su antojo a regímenes crecientemente rígidos y ávidos de control) es posible atajar las fenomenales complicaciones que plantean a la humanidad entera las pandemias, la desigualdad social o el cambio climático. Queda dicho.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barbeito, R. L. (2020). Facing xenophobic populism through democratic innovation. En G. La Rocca et al. (eds.), *Media, migrants, and human rights. In the evolution of the European scenario of refugees' and asylum seekers' instances* (pp. 33-61). Bern: Peter Lang.
- Barbeito, R. L., Iglesias, A. (2019). Tecnologías digitales, nuevos movimientos sociales y democracia participativa: del 15-M y Podemos al proyecto de Gobierno Abierto del Ayuntamiento de Madrid. En VVAA, *Intellectum Valde Ama. Ama intensamente la inteligencia* (vol. 1, pp. 1376-1388). Madrid: Rafael Lazcano Editor.
- Bartlett, J. (2019). *The people vs. tech. How the internet is killing democracy (and how we can save it)*. London: Ebury Publishing.
- Berman, Sh. (2020). Democracy, authoritarianism and crises. *Social Europe* (en línea). <https://www.socialeurope.eu/democracy-authoritarianism-and-crises>, acceso el 20 de abril de 2020.
- Bouricius, T. (2019). Why hybrid bicameralism is not right for sortition. En J. Gastil, E. O. Wright (eds.), *Legislature by lot. Transformative designs for deliberative governance* (pp. 313-332). London: Verso.
- Castells, M. (2017). *Ruptura. La crisis de la democracia liberal*. Madrid: Alianza.
- Chomsky, N. (2018). *Malestar global*. Madrid: Sexto Piso.
- Crouch, C. (2004). *Posdemocracia*. Madrid: Taurus.
- Dahl, R. (1989). *Democracy and its critics*. New Haven: Yale University Press.
- Foa, R. S., Klassen, A., Slade, M., Rand, A., Collins, R. (2020). *The global satisfaction with democracy report 2020*. Cambridge: Centre for the Future of Democracy, Cambridge University.
- Freedom House (2020). *Freedom in the World 2020*. Washington, DC: Freedom House.
- Gardels, N., Berggruen, N. (2019). *Renovating democracy governing in the age of globalization and digital capitalism*. Oakland: University of California Press.
- Gil Calvo, E. (2018). *Comunicación política*. Madrid: Catarata.
- Hale, Th., Angrist, N., Kira, B., Pheterick, A., Phillips, T., Webster, S. (2020). Variations in government responses to Covid-19 (v. 5). *BSG Working Paper*, 32 (en línea). <https://www.bsg.ox.ac.uk/research/publications/variation-government-responses-covid-19>, acceso 1 de mayo 2020.
- Iglesias, A., Barbeito, R. L. (2016). Does e-participation influence and improve political decision-making processes? Evidence from a local government. *Lex Localis - Journal of Local Self-Government*, 14(4), 873-891.
- Iglesias, A., Barbeito, R. L. (2020). Participatory democracy in local government: An exploratory assessment of the use of an online platform in the city of Madrid. *Croatian and Comparative Public Administration*, 20(2) (en prensa).
- Klein, N. (2014). *This changes everything: Capitalism vs. the climate*. London: Penguin.
- Lürhmann, A. (ed.) (2019). *Democracy facing global challenges: V-Dem annual democracy report 2019*. Gothenburg: V-Dem Institute, Universidad de Gothenburg.
- Mair, P. (2013). *Ruling the void: The hollowing of Western democracy*. London: Verso.
- Manin, B. (1998). *Los principios del gobierno representativo*. Madrid: Alianza.
- Mason, P. (2015). *Postcapitalism*. London: Allen Lane.
- Moreno, L., Jiménez, R. (2018). *Democracias robotizadas. Escenarios futuros en Estados Unidos y la Unión Europea*. Madrid: Catarata.
- Mounk, Y. (2018). *El pueblo contra la democracia: Por qué nuestra libertad está en peligro y cómo salvarla*. Barcelona: Paidós.
- OCDE (2020). *Country Policy Tracker* (en línea). <http://oecd.org/coronavirus/en/#country-policy-tracker>, acceso el 6 de mayo de 2020.
- OMS (2020a). *Strategic Preparedness and Response Plan: 2019 Novel Coronavirus (2019-nCoV)*.

- First draft plan updated 3 February 2020*. New York: World Health Organization.
- OMS (2020b). *Covid-19 Strategy Up-dated 14th April* (en línea). https://www.who.int/docs/default-source/coronaviruse/covid-strategy-up-date-14april2020.pdf?sfvrsn=29da3ba0_19, acceso el 2 de mayo de 2020.
- OMS (2020c). *Strengthening Preparedness for COVID-19 in Cities and Urban Settings* (en línea). <https://www.who.int/publications-detail/strengthening-preparedness-for-covid-19-in-cities-and-urban-settings>, acceso el 2 de mayo de 2020.
- O'Neil, C. (2016). *Weapons of math destruction: How big data increases inequality and threatens democracy*. New York: Random House.
- Ortega, F. (2011). *La política mediatizada*. Madrid: Alianza.
- Ortiz, I., Burke, S., Berrada, M., Cortés, H. (2013). *World protest 2006-2013*. New York: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Pogány, S. (2020). The coronavirus and the “quarantining” of Hungarian democracy. *Social Europe* (en línea). <https://www.socialeurope.eu/the-coronavirus-and-the-quarantining-of-hungarian-democracy>, acceso el 16 de abril de 2020.
- Repucci, S. (2020). *Freedom in the world 2020: A leaderless struggle for democracy*. Washington, DC: Freedom House.
- Roethig, O. (2020). Resilience in the corona crisis-strongest where workers enjoy collective power. *Social Europe* (en línea). <https://www.socialeurope.eu/resilience-in-the-corona-crisis-strongest-where-workers-enjoy-collective-power>, acceso el 25 de abril de 2020.
- Schwanholz, J., Graham, T., Stoll, P. T. (eds.) (2018). *Managing democracy in the digital age: Internet regulation, social media use, and online civic engagement*. New York: Springer.
- Sintomer, Y. (2019). From deliberative to radical democracy: Sortition and politics in the twenty-first century. En J. Gastil, E. O. Wright (eds.), *Legislature by lot. Transformative designs for deliberative governance* (pp. 47-73). London: Verso.
- Stephens-Davidowitz, S. (2017). *Everybody lies: Big data, new data, and what the internet reveals about who we really are*. New York: Harper Collins.
- University of Oxford (2020). *Coronavirus Government Response Tracker* (en línea). <https://www.bsg.ox.ac.uk/research/research-projects/coronavirus-government-response-tracker>, acceso el 6 de mayo 2020.
- V-DEM (2019). *Democracy Facing Global Challenges: V-DEM Annual Democracy Report 2019*. Gothenburg: Varieties of Democracy Institute, University of Gothenburg.
- Wallerstein, I. (2009). *El futuro de la civilización capitalista*. Madrid: Icaria.
- World Justice Project (2019). *WJP Rule of Law Index 2019*. Washington, DC: World Justice Project.
- Wright, E. O. (2014). *Construyendo utopías reales*. Madrid: Akal.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Roberto Barbeito es sociólogo y politólogo licenciado por la Universidad Complutense. Distinguido con el Premio Nacional Fin de Carrera, ocupa una plaza de profesor titular de universidad como funcionario interino en la Universidad Rey Juan Carlos, Madrid, donde se doctoró. Actualmente es secretario ejecutivo de la Federación Española de Sociología e investiga sobre la crisis de la democracia liberal y la viabilidad de nuevas formas democráticas.

Ángel Iglesias es profesor titular de Ciencia Política en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y coordinador del Comité de Investigación y Sociología Política de la Federación Española de Sociología. Sus investigaciones se centran en los gobiernos locales, desde una perspectiva internacional, con especial atención a las innovaciones democráticas locales y la gestión pública local.

ANEXO

Tabla 1. Grado de severidad de las medidas gubernamentales y número de infectados confirmados por la COVID-19 a fecha de 29 de abril 2020 por país, continente, régimen político, régimen de libertad y clasificación democrática según distintos índices referidos a 2019 o 2018.

Severidad respuesta (1)	País	Continente	Infectados (1)	Régimen político (2)	Régimen de libertad (3)	Puesto en respeto del derecho (4)	Puesto en democracia liberal (5)
100	Ruanda	AF	–1K	AE	NL	40	137
97	Filipinas	AS	–10K	DE	PL	90	101
97	India	AS	–100K	DE	L	68	85
96	Perú	AM	50K	DE	L	70	45
95	Bangladés	AS	–10K	AE	PL	112	145
95	Ecuador	AM	–50K	DE	PL	87	68
95	Italia	EU	+100K	DL	L	28	16
95	Uzbekistán	AS	–10K	AC	NL	94	161
94	Chipre	EU	–1K	DL	L	nd	28
93	Francia	EU	+100K	DL	L	17	20
93	Marruecos	AF	–10K	AC	PL	74	116
93	Rusia	EU	nd	AE	NL	88	148
93	Uganda	AF	–100	AE	NL	113	114
92	Singapur	AS	–50K	AE	PL	13	100
91	Arabia Saudita	AS	–50K	AC	NL	nd	176
91	Sudáfrica	AF	–10K	DE	L	47	48
90	Israel	AS	–50K	DL	L	nd	51
Otros países dentro del tramo 100–90 (se indican el índice de severidad y el régimen político según V-DEM): Bolivia (97/DE) - Kenia (94/AE) - Serbia (94/AE) - Pakistán (92/AE) - Colombia (93/DE) - Ucrania (92/AE) - Qatar (91/AC) - Haití (90/DE) - Nigeria (90/DE) - Túnez (90/DE)							
89	Eslovenia	EU	–10K	DL	L	26	19
89	España	EU	+100K	DL	L	21	26
88	Grecia	EU	10	DE	L	36	34
88	Nueva Zelanda	OC	–10K	DL	L	8	10
81	Dinamarca	EU	–50K	DL	L	1	3

Otros países dentro del tramo 89-80 (se indican el índice de severidad y el régimen político según V-DEM): Croacia (89/DE) - Egipto (89/AE) - Honduras (89/AE) - Líbano (89/AE) - Chad (88/AE) - Jordania (88/AC) - México (88/DE) - Polonia (88/DE) - Rumanía (88/DE) - Angola (87/AE) - Libia (87/AC) - Portugal (87/DL) - Irak (86/AE) - Bélgica (84/DL) - Irlanda (84/DL) - Sudán (84/AE) - Venezuela (84/AE) - Cuba (83/AC) - Argelia (82/AE) - Congo (82/DE) - Holanda (82/DL) - Myanmar (82/AE) - Reino Unido (82/DL) - Sri Lanka (82/DE) - Tailandia (82/AC) - Mauritania (81/AE) - Siria (80/AC) - Turquía (80/AE)							
Severidad respuesta (1)	País	Continente	Infectados (1)	Régimen político (2)	Régimen de libertad (3)	Puesto en respeto del derecho (4)	Puesto en democracia liberal (5)
79	Eslovaquia	EU	-10K	DE	L	nd	33
74	Finlandia	EU	-10K	DL	L	3	11
72	Noruega	EU	-10K	DL	L	2	1
Otros países dentro del tramo 79-70 (se indican el índice de severidad y el régimen político según V-DEM): Hungría (78/DE) - Vietnam (78/AC) - Canadá (77/DL) - Afganistán (76/AE) - Argentina (76/DE) - Chile (76/DE) - Etiopía (76/AE) - Namibia (7/nd) - Bulgaria (75/DE) - Alemania (74/DL) - Indonesia (74/DE) - Suiza (74/DL) - Kazajistán (73/AE) - Austria (71/DL) - Malasia (71/AE) - Uruguay (71/DL) - Hong Kong (70/AC)							
68	Australia	OC	-10K	DL	L	11	7
68	Estados Unidos	AM	1M	DL	L	20	27
64	Estonia	EU	nd	DL	L	10	4
64	Irán	AS	100K	AE	NL	102	146
Otros países dentro del tramo 69-60 (se indican el índice de severidad y el régimen político según V-DEM): Ghana (67/DL) - Camerún (64/AE) - Chequia (62/DL) - Zambia (62/AE)							
57	Islandia	EU	-10K	DL	L	nd	18
56	China	AS	-100K	AC	NL	82	169
54	Mozambique	AF	-100	AE	PL	108	102
53	Tanzania	AF	-1K	B	PL	91	92
51	Japón	AS	-50K	DL	L	15	30
47	Suecia	EU	-50K	DL	L	4	2
46	Corea del Sur	AS	-50K	DE	L	18	13
39	Brasil	AM	nd	DE	L	58	53
29	Taiwán	AS	-1K	DL	L	nd	37

Fuente: elaboración propia a partir de (1) Oxford Covid-19 Government Response Tracker Stringency Index (University of Oxford, 2020); (2) V-DEM (2019); (3) Freedom House (2020); (4) World Justice Project Rule of Law Index 2019 (WJP, 2019); (5) V-DEM Liberal Democracy Index 2018 (V-DEM, 2019).
Leyenda: Régimen político: DL, Democracia Liberal; DE, Democracia Electoral; AE, Autocracia Electoral; AC, Autocracia Cerrada. Régimen de Libertad: L, Libre; PL, Parcialmente Libre; NL, No libre.

Debate / Controversy

Élites empresariales y desigualdad en tiempos de pandemia en América Latina / *Business elites and inequality in times of pandemic in Latin America*

Julián Cárdenas

Departamento de Sociología y Antropología Social, Universitat de València, España / Spain

julian.cardenas@uv.es

<http://orcid.org/0000-0003-0584-5603>

Francisco Robles-Rivera

Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica, Costa Rica

francisco.robles@ucr.ac.cr

<http://orcid.org/0000-0002-0117-3515>

Diego Martínez-Vallejo

Escuela de Política y Relaciones Internacionales, Universidad Sergio Arboleda, Colombia

diego.martinez@usa.edu.co

<http://orcid.org/0000-0001-8598-6013>

Recibido / Received: 06/05/2020

Aceptado / Accepted: 03/06/2020



RESUMEN

El presente artículo realiza un análisis triple para entender el efecto de la pandemia de la COVID-19 sobre la desigualdad económica en América Latina. En primer lugar, se evidencia que las divisas latinoamericanas son de las más depreciadas del mundo, lo que sumerge a las economías de América Latina en una alta inestabilidad económica y dificulta construir políticas macroeconómicas estables de distribución y redistribución. En segundo lugar, se discuten las consecuencias de la alta informalidad en el empleo de las economías de América Latina para mostrar el probable aumento de la desigualdad. Finalmente, se identifican las demandas de las élites empresariales en tiempos de pandemia en cinco países de América Latina y las respuestas del gobierno, lo que evidencia fuertes barreras para implementar reformas fiscales progresivas.

Palabras clave: élites; pandemia; desigualdad; empleo informal; COVID-19.

ABSTRACT

This article performs a triple analysis to understand the effect of the COVID-19 pandemic on economic inequality in Latin America. First, we show the depreciation of Latin American currencies, which generates high economic instability and hampers the development of stable macroeconomic policies for distribution and redistribution. Second, we discuss the consequences of high informality in employment to show the probable increase in inequality. Finally, we identify the preferences of business elites in times of pandemic in five Latin American countries and the government's responses, which evidences strong constraints to implement progressive fiscal reforms.

Keywords: elites; pandemic; inequality; informal employment; COVID-19.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Julián Cárdenas. julian.cardenas@uv.es.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Cárdenas, J., Robles-Rivera, F., Martínez-Vallejo, D. (2020). Élites empresariales y desigualdad en tiempos de pandemia en América Latina. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 715-726.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.45>)

LA DESIGUALDAD TRAS LAS PANDEMIAS

Existen discrepancias en cómo la crisis de la COVID-19 puede afectar la desigualdad en los países. Investigaciones históricas han evidenciado que los efectos de las pandemias sobre la desigualdad no han sido siempre los mismos ya que varios otros factores intervienen en esta relación. Algunas pandemias han generado una reducción de la desigualdad. Por ejemplo, la peste negra, que azotó Europa y parte de Asia durante el siglo XIV y costó la vida a más de 75 millones de personas, generó un declive de la desigualdad de riqueza por dos razones. Primero, la escasez de mano de obra incrementó el valor del trabajo campesino frente al valor de la tierra (Scheidel, 2017). Segundo, el sistema de herencias generó que el patrimonio familiar se fragmentara entre varios herederos, lo que hizo dividir la riqueza y, por tanto, declinar la desigualdad (Alfani y Ammannati, 2017). Los efectos negativos de la pandemia sobre la concentración de la riqueza, sin embargo, no fueron duraderos, muy posiblemente debido a que la migración hacia ciudades de mayor progreso modificó de nuevo la estructura distributiva (Cohn y Alfani, 2007).

Los efectos de la gripe española (1918-1920) sobre la desigualdad son menos claros. Esta pandemia, que se extendió por todo el mundo y costó la vida a más de 20 millones de personas, se desarrolló en un periodo de entreguerras, una variable interviniente de gran peso a la hora de explicar los cambios distributivos en la Europa del momento. Suecia, que no participó en la Primera Guerra Mundial y sí sufrió los estragos de la gripe española, presenta realidades contrapuestas. Por un lado, la pandemia incrementó la desigualdad ya que afectó de forma desigual a las regiones del norte y el sur. Por otro lado, la pandemia, propició una mayor participación del Estado que proveyó de alivio asistencial a la población más vulnerable a través de las administraciones municipales, lo que pudo reducir la desigualdad (Karlsson, Nilsson y Pichler, 2014).

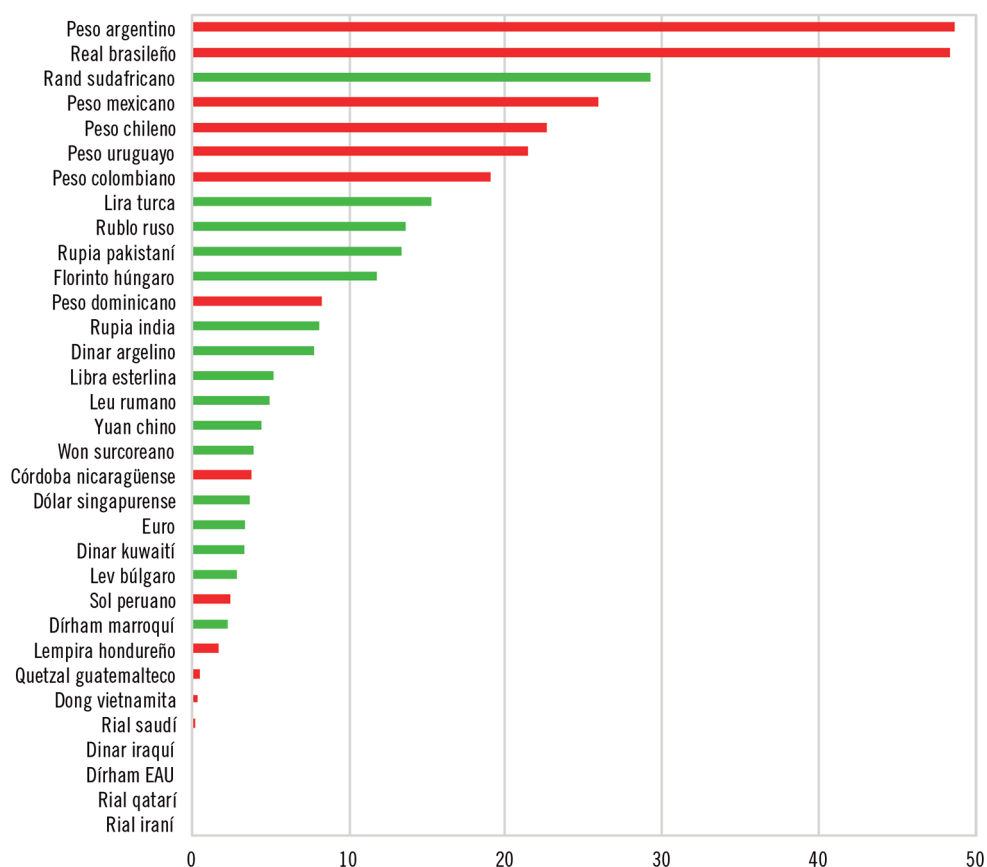
La principal diferencia entre la peste negra, la gripe española y la pandemia de la COVID-19 es el sistema en el que se desarrollan. En la peste negra las economías eran feudales, en la gripe española

en vías de industrialización, mientras que en la actualidad vivimos en economías financieras, de servicios y globalizadas. Ante las altas incógnitas que genera la pandemia del coronavirus, este artículo busca entender los efectos de la pandemia de la COVID-19 sobre la desigualdad mediante un triple análisis. En primer lugar, identificamos que las economías de América Latina están sumidas en la inestabilidad económica debido a la depreciación de sus monedas, lo que impide proyectos estables de distribución y redistribución. En segundo lugar, discutimos las consecuencias de la alta informalidad en el empleo de las economías de América Latina, lo que proyecta un probable aumento de la desigualdad. Finalmente, analizamos las demandas de las élites empresariales en tiempos de pandemia en cinco países de América Latina y las respuestas del gobierno, lo que evidencia fuertes obstáculos para llevar a cabo reformas tributarias progresivas.

DEPRECIACIÓN DE DIVISAS, INESTABILIDAD ECONÓMICA Y PROYECTOS POLÍTICOS

Las divisas de América Latina son las que más se han depreciado entre mayo de 2019 y mayo de 2020, incluso más que las monedas de economías asiáticas que llevaron a cabo políticas de devaluación voluntaria de sus divisas (véase Figura 1). Debido a que las economías de América Latina son exportadoras de materias primas e hidrocarburos, la caída en la demanda de petróleo, cobre, soya y otros *commodities* ha dejado a la región con un futuro incierto, y poco atractivo para invertir. Tras la irrupción de la COVID-19 en América Latina, divisas como el real brasileño, el peso mexicano, el peso colombiano o el peso uruguayo se han depreciado aún más (véase Figura 2). Cabe señalar que la tendencia a la baja de las divisas latinoamericanas no es solo debido a la crisis del coronavirus. La dependencia de las economías latinoamericanas de la exportación de materias primas, la caída del precio del petróleo debido a la falta de acuerdos entre los países productores, la guerra de precios entre Rusia y Arabia Saudita, las disputas entre Estados Unidos y China, y la incertidumbre de los mercados ante la ralentización del crecimiento eco-

Figura 1. Porcentaje de depreciación de las divisas respecto al dólar estadounidense entre el 8 de mayo de 2019 y el 7 de mayo de 2020.



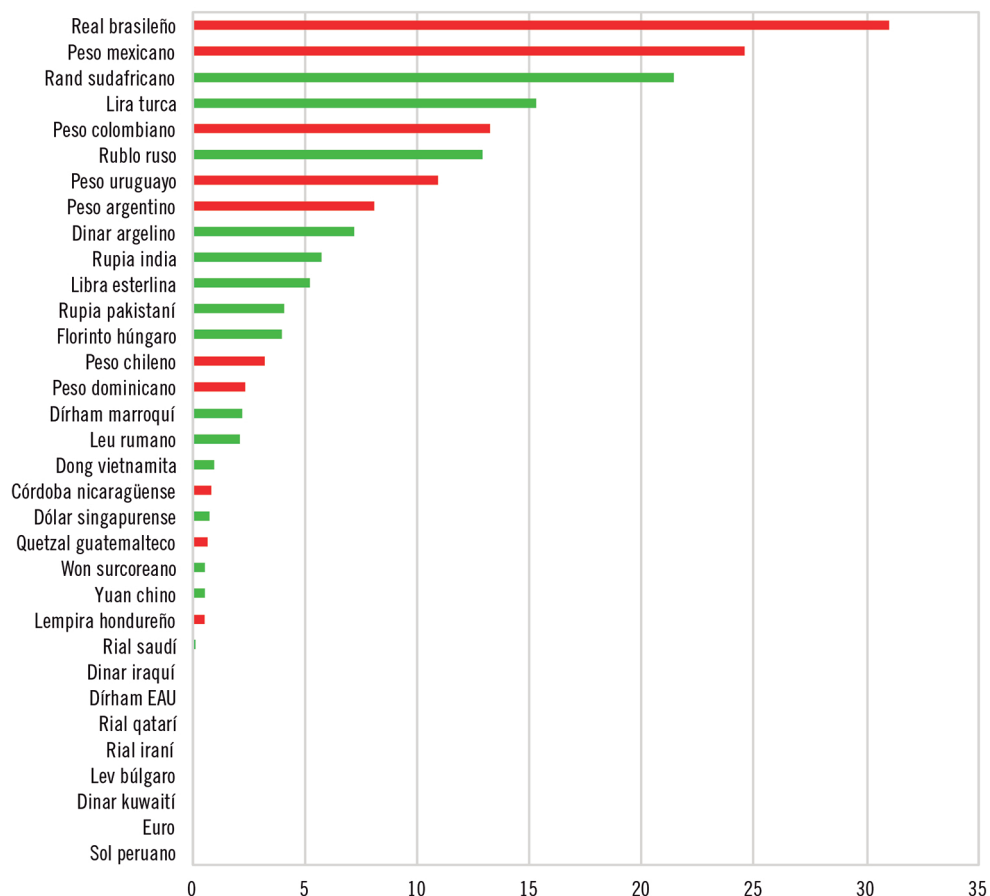
Fuente: elaboración propia a partir de Morningstar (2020). En rojo las divisas de países de América Latina, en verde las monedas de otras regiones.

nómico menguó el valor de las monedas latinoamericanas desde 2019.

Las economías de América Latina tienen una débil posición financiera a nivel global: sus divisas son vulnerables y débiles, lo que aleja a los inversores de invertir en activos latinoamericanos de riesgo, sobre todo en tiempos de recesión (Fritz, de Paula y Prates, 2018). Aunque la depreciación del valor de la moneda puede tener consecuencias positivas para la exportación y la balanza comercial, la disminución del valor de una divisa sumerge al país en una alta volatilidad económica: aumento de la inflación, menor inversión extranjera, e inestabilidad en las políticas macroeconómicas. Esta

inestabilidad tiene un efecto indirecto en la desigualdad. La inestabilidad económica disminuye la posibilidad de desarrollar políticas coordinadas de aumento de la capacidad adquisitiva de las clases trabajadoras, como políticas de aumento del gasto público, ya que estas requieren de crecimiento sostenido, control de la inflación, bajo desempleo y, además, convergencia entre la política social, fiscal y monetaria. Por tanto, los países de América Latina, por la debilidad de sus divisas, se ven abocados a la inestabilidad macroeconómica, y con ello, a la dificultad de emprender proyectos políticos estables y duraderos de distribución y redistribución económica.

Figura 2. Porcentaje de devaluación de las divisas respecto al dólar estadounidense entre 26 de febrero de 2020* y el 7 de mayo de 2020.



Fuente: elaboración propia a partir de Morningstar (2020).

* Fecha del primer caso diagnosticado de la COVID-19 en América Latina. En rojo las divisas de países de América Latina, en verde las monedas de otras regiones.

EL MERCADO LABORAL INFORMAL EN AMÉRICA LATINA

Más de la mitad de los trabajadores latinoamericanos están sumergidos en la informalidad laboral según un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2019). La informalidad en el empleo genera salarios vulnerables en situaciones de crisis, ingresos por debajo del salario mínimo, menor recaudación tributaria y, por tanto, menor posibilidad de redistribución. La informalidad también ralentiza el desarrollo de

capital humano ya que requiere, en su mayor parte, de mano de obra no cualificada. Por eso, los países con mayor informalidad son a su vez los países con menores niveles de educación (Arbaiza, 2011). En los tiempos de pandemia y confinamiento, algunas de estas consecuencias de la informalidad se recrudecen y provocan que pueda aumentar la desigualdad, por cuatro grandes razones.

En primer lugar, la informalidad impide que los individuos más vulnerables en la crisis sean identificados plenamente por el Estado, lo que lleva a que las acciones estatales de transferencia como

subsidios sean ineficientes. Las transferencias o subsidios se convierten en “injusticia distributiva”, es decir, la política *de iure* (ayudar a las personas más vulnerables) no se corresponde con lo que ocurre *de facto* (no se puede ayudar a los más vulnerables porque es muy difícil saber quiénes son, ni cuáles son sus pérdidas reales debido a la invisibilidad que provoca el trabajo informal). Ello ayuda a entender que gran parte de las protestas durante la cuarentena por la COVID-19, por ejemplo en Colombia, se concentraron en lugares con altas tasas de informalidad, como en las localidades de Ciudad Bolívar donde la mitad de las personas tiene un empleo informal, y Oriente de Cali, donde más del 60 % del empleo es informal (Nodal, 2020; Semana, 2020).

En segundo lugar, las acciones del Estado para gestionar la falta de liquidez de las empresas acrecientan la desigualdad entre los trabajadores formales e informales. Una política común en épocas de crisis es la nacionalización total o parcial de las nóminas salariales de las pequeñas y medianas empresas, como anunciaron recientemente los gobiernos de Colombia y Argentina dentro de los programas Unidos por Colombia y Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción en Argentina. Esta medida estatal mitiga los efectos de la crisis en las personas que trabajan formalmente, pero deja de lado a la población que trabaja en sectores informales, que en el caso colombiano se estimaba en un 46,7 % de la población ocupada en febrero de 2020 (DANE, 2020). Por tanto, la brecha entre empleados formales e informales aumenta.

En tercer lugar, quienes trabajan informalmente están más expuestos al contagio al ocupar puestos de venta al público: camareros, vendedores ambulantes, peluqueros o repartidores. La mayor vulnerabilidad que implican estos trabajos puede provocar también una reducción de la productividad de los empleados informales y, por tanto, un descenso de sus ingresos. Estudios previos sobre los efectos laborales del VIH-SIDA evidenciaron que en las últimas etapas de vida de un enfermo de VIH-SIDA sus salarios declinaban considerablemente. Por ejemplo, los salarios de los trabajadores informales en los ingenios azucareros de Sudáfrica se reducían un 10 %, y un 17 % en los recogedores de té en Kenia, mientras que en los empleos for-

males, el bienestar del trabajador era mitigado por pensiones de invalidez (Haacker, 2004).

En cuarto lugar, la informalidad en el empleo aumenta durante la crisis debido a que es la manera más fácil para mantenerse activo laboralmente. La informalidad es muchas veces la manera más asequible para dinamizar el trabajo debido a que reduce los costes de negociación y de contratación, por ejemplo, las exigencias frente a la normatividad de bienestar asociados a los trabajos formales. Ello puede llevar a dos escenarios posibles: i) se contrarrestan las amenazas de incremento de desigualdad ya que los individuos mitigan sus pérdidas pasadas gracias al trabajo informal, o ii) aumenta la desigualdad debido a que los daños asociados a la COVID-19 se concentran en esta población, y con ello el incremento en los costes asociados a la enfermedad, como la compra de fármacos o el uso de tratamientos médicos.

Sumado a estas consecuencias de la informalidad, otro aspecto a considerar es que la población de América Latina ya parte de una situación de alta desigualdad económica dentro de los países. Ello genera una dependencia de la situación histórica (*path dependence*), donde las condiciones influyen las condiciones presentes. Dos condiciones iniciales de disparidad pueden acrecentar más la desigualdad dentro de los países. Primero, el diferencial acceso a recursos tecnológicos permite que una parte de población pueda trabajar y estudiar desde casa, mientras que otra se queda fuera del teletrabajo y la formación *online*. Segundo, la diferencial capacidad de ahorro distingue entre quienes pueden tener un tiempo prudente para adaptarse a la situación gracias a los ahorros, y quienes la afrontan sin recursos y de forma más desesperante.

Ante este panorama de probable aumento de la desigualdad, conviene identificar las reacciones que han tenido los individuos con mayor concentración de ingresos y riqueza: las élites empresariales.

LAS DEMANDAS DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES EN TIEMPOS DE PANDEMIA Y LAS RESPUESTAS DE LOS GOBIERNOS

Las élites empresariales latinoamericanas se caracterizan por tener una altísima concentración

de ingresos en sus manos con respecto al resto de la población. En Brasil y Chile, el 10 % más rico de la población percibe el 55 % del total de ingresos del país (antes de impuestos), mientras en Estados Unidos o Canadá perciben el 47 % de los ingresos nacionales, y en los países de Europa el 37 % (Alvaredo, Atkinson, Piketty, Saez y Zucman, 2015). Esta alta concentración de ingresos en las élites les otorga un enorme poder estructural (el país depende de ellos en términos económicos y de empleo) y un enorme poder instrumental (capacidad de influir políticamente más que otros actores sociales a través de redes empresariales, políticas, dinero y acceso a medios de comunicación) (Fairfield, 2015).

Por todo ello, nos preguntamos dos cuestiones: cuáles son las demandas políticas de las élites empresariales en tiempos de pandemia, y cómo sus relaciones con los gobiernos facilitan (o no) que sus demandas sean traducidas en políticas públicas. Para ello analizamos las acciones, propuestas y relaciones políticas de las élites empresariales durante la crisis de la COVID-19 en cinco países de América Latina: Honduras, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, y El Salvador. Se seleccionaron estos cinco países por su aparente similitud: similar PIB, alta concentración del ingreso en el 10 % más rico de la población, altas tasas de pobreza, economía dependiente de remesas, del comercio con Estados Unidos, y de las maquilas textiles y de alta tecnología, así como un sistema político presidencialista. Específicamente, se identificaron y analizaron las acciones y demandas hechas por las principales cámaras empresariales en cada país, reconocidos empresarios y asociaciones empresariales en sus páginas *web*, diarios o redes sociales, así como las declaraciones de los presidentes, miembros del gobierno, y notas de prensa entre el 1 y el 29 de abril de 2020. Véase el resultado en la Tabla 1.

En términos de política social, las élites empresariales han apostado por la caridad. En Honduras y Guatemala, en los dos países con mayor desigualdad de ingreso y mayor cantidad de superricos, así como también en El Salvador, la principal acción de los grandes empresarios ha sido donar insumos médicos a hospitales y productos alimenticios de sus empresas al gobierno,

o directamente a zonas golpeadas económicamente por la crisis. Además, las cámaras empresariales han aprovechado para lanzar campañas de información como #JuntosSaldremosAdelante del Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras (CA-CIF) en Guatemala, también replicada por la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) en El Salvador. Además de ganar legitimidad y visibilidad corporativa, las élites empresariales implicadas en estas acciones han aumentado su influencia política ya que sus grandes empresas son las que disponen de los recursos para compra y financiamiento de suplementos médicos. Asimismo, las élites empresariales de Honduras, Guatemala y El Salvador han exigido que los subsidios a las personas afectadas económicamente por la COVID-19 sean pagados exclusivamente por los órganos de protección social. Ello los desresponsabiliza de pagar parte de los subsidios y negociar acuerdos tripartitos entre Estado, empresas y trabajadores. Solo en Nicaragua, las élites empresariales propusieron un fondo humanitario de emergencia con aportes de los empresarios, aunque sin concretar en qué porcentaje contribuirían.

En política económica, las demandas de las élites empresariales varían según el país. En Costa Rica proponen reformas estructurales y políticas de austeridad, como por ejemplo la reducción de los salarios del sector público o la venta de empresas públicas. En Honduras, Guatemala y Nicaragua, las élites empresariales han apostado por buscar cooperación económica en los organismos financieros, lo que probablemente aumentará la deuda pública. En el caso de El Salvador, los grandes empresarios se han centrado en reclamar contra las medidas estrictas de cuarentena aprobadas por el gobierno de Nayib Bukele: cierre de negocios, prohibición de despidos y pago de salarios a los trabajadores.

La mayor similitud en las demandas de las élites empresariales está en política fiscal. Todos priorizan la reducción, exoneración o suspensión del pago de impuestos sobre la renta y ventas. En el ámbito fiscal es donde las élites empresariales latinoamericanas han usado más su poder para influir políticamente y bloquear reformas que graven sus ingresos o riqueza (ICEFI, 2015). Mientras

Tabla 1. Acciones y demandas de las élites empresariales y coordinación con el gobierno.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Política social	Autorizar pago de cargas sociales sobre el tiempo efectivamente laborado (base mínima contributiva). Suspensión de cuotas obreras de la Seguridad Social. Eliminar —durante la emergencia— toda multa e intereses por atraso en el pago de cuotas patronales	Donaciones de insumos, comida y alimentos a centros de aislamiento y hospitales. Obligatoriedad del Instituto Salvadoreño del Seguro Social de pagar incapacidades mayores a tres días.	Donaciones de insumos médicos, alimentos y dinero al gobierno. Subsidio temporal pagado por el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social a personas desempleadas por contagio de COVID19. Campañas informativas.	Propuesta de subsidio temporal de US\$242 a personas pertenecientes al Régimen de Aportaciones Privadas (RAP). Una sola vez. Donación de alimentos y otros productos a grupos vulnerables. Campañas informativas.	Propuesta de fondo humanitario. Creación de Grupo de Trabajo para afrontar crisis sanitaria. Descentralización de pruebas COVID19.
Política económica	Ley para la suspensión temporal, parcial o total de jornadas de trabajo en el sector público. Derogatoria inmediata del decreto de Salario Escolar. Reducción temporal de tarifas en electricidad y combustibles. Ley de Flexibilidad laboral o jornadas excepcionales. Flexibilización del registro de agroquímicos y semillas para importación de tecnología agrícola.	Oposición a cierres de comercios y otras empresas.	Financiamiento externo. Emisión de bonos para pago de gastos. Ley Anti-trámites. Reducción de la tasa de interés.	Financiamiento externo.	Solicitud de liberación de fondos en organismos internacionales para la atención de la pandemia.
Política fiscal	Bajar el IVA al 6 % durante el tiempo que dure la emergencia.	Posposición del pago del impuesto sobre la renta y del impuesto sobre las utilidades del capital. Suspensión del anticipo a renta denominado pago a cuenta. Devolución del IVA exportador.	Devolución crédito fiscal. Eliminación del Impuesto Social Solidario Reducción de la tasa del impuesto sobre la renta (ISR). Acreditar pérdidas anteriores en la liquidación de ISR 2019 y 2020. Exoneración de multas e intereses al pago del IVA. Exoneración del pago de impuestos de INGUAT	Periodos de gracia al pago de impuesto sobre la renta, aportación solidaria y activo neto; contribuciones al sector social. Reconocimiento de un 10 % adicional como gasto deducible para el período fiscal 2020 a aquellas empresas que mantengan sus plantillas.	Restablecer exoneraciones al IVA.

Tabla 1. (Continuación)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Coordinación entre élites empresariales y gobierno	Articulación en dos frentes. De manera institucional a través de la Unión de Cámaras (UCAEP) y articulación de campañas a través de diferentes asociaciones de empresarios, ej: Alianza Empresarial para el Desarrollo y Horizonte Positivo. Coordinación a través de grupos de trabajo con el gobierno y sus ministros de coordinación.	Baja coordinación y debilidad frente al gobierno. La asociación con más peso es la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI). Baja coordinación con el presidente Bukele y disputas con el gobierno.	Altísima coordinación a través de cámaras empresariales y en especial a través del Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras (CACIF). Alta coordinación con Alejandro Giammattei.	Alta coordinación entre élites vía el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP). Grupo de trabajo, vía coordinación del COHEP, con el gobierno de Juan Orlando Hernández y la Asamblea Legislativa.	Baja articulación por medio de Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP). Nula coordinación con el gobierno.

Fuente: elaboración propia.

que la presión fiscal (recaudación de ingresos tributarios como porcentaje del PIB) en los países de la OECD es del 34,1 % en promedio, en estos cinco países centroamericanos oscila entre el 12,4 % en Guatemala y el 24,1 % en Costa Rica (véase Tabla 2). Guatemala es el país con la menor carga tributaria de toda América Latina. El promedio de recaudación de impuestos de la renta sobre personas y empresas (como % del PIB) es menor en estos países centroamericanos (4,4 %), que en América Latina (4,7 %), y mucho menor que en los países de la OCDE (11,3 %). Asimismo, mientras en América Latina el Impuesto al Valor Agregado es de 15 %, en estos cinco países es del 13 % en promedio. La poca contribución fiscal y la continua oposición de las élites empresariales a reformas fiscales progresivas, junto con la debilidad institucional, limitan la capacidad de soluciones redistributivas.

LAS RELACIONES DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES CON EL GOBIERNO

Para analizar cómo canalizan las élites empresariales sus demandas a las élites políticas, anali-

zamos el tipo de relación entre las élites empresariales y el gobierno en estos cinco países. Encontramos tres tipos de relaciones: captura en Guatemala y Honduras, distancia en El Salvador y Nicaragua, y colaboración-reclutamiento en Costa Rica.

Captura: las élites empresariales en Guatemala y Honduras han ejercido un papel regulatorio sobre las medidas que deberían implementar los gobiernos, y han presionado a los parlamentos en torno a las legislaciones de emergencia, sobre todo en materia fiscal. En Honduras, las élites empresariales lograron bloquear un proyecto de agenda fiscal presentada por el presidente del Congreso Nacional de Honduras, el cual fue rechazado públicamente por miembros del Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP). Además, la dependencia del gobierno de las grandes empresas para la provisión de medicamentos y alimentos de primera necesidad ha dejado con aún menor autonomía a las élites gubernamentales.

Distancia: existe una relación distante entre las élites empresariales y el gobierno en El Salvador y Nicaragua, y en ambos casos este distanciamiento antecede a la crisis de la COVID-19. En Nicaragua, si bien existió un acuerdo de cogobierno entre las élites empresariales y el presidente Ortega en-

Tabla 2. Indicadores de desigualdad, concentración de ingresos y carga fiscal.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Índice GINI 2018 *	48,0	38,6	48,3 †	52,1	46,2 †
Porcentaje del total de ingresos controlado por el 10 % más rico 2018 *	36,3	29,	38,1 †	39,1	37,2 †
Número de superricos / valor de su riqueza **	100 / US\$ 14 billones	150 / US\$ 20 billones	245 / US\$ 30 billones	215 / US\$ 30 billones	200 / US\$ 27 billones
Recaudación ingresos tributarios (% PIB) 2018 ***	24,	20,4	12,4	22,8	23,8
Recaudación del impuesto sobre la renta de empresas y personas (% PIB) 2010 ****	4,0	4,5	3,1	4,7	6,1
Impuesto al Valor Agregado 2018 *****	13	13	12	15	15

Fuente: elaboración propia a partir de: * World Bank (2020); ** Wealth-X (2017); *** OECD (2019); **** (Jiménez y Podesta, 2017), y ***** CIAT (2017) † 2014.

tre el 2007 y 2018, tras la represión y asesinato de manifestantes en abril de 2018, el pacto élites empresariales-Ortega se rompió. Durante la crisis de la COVID-19, las élites empresariales han solicitado al gobierno de Ortega diálogo y participación en las estrategias de gestión, pero sin éxito. En El Salvador, las élites empresariales ya habían perdido influencia política desde 2009 cuando el partido de derecha ARENA perdió las elecciones tras veinte años en el poder. Además, la gremial patronal, la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP), había perdido músculo político por disputas internas, disputas con otras gremiales, excesiva dependencia del partido ARENA, que perdió el poder, así como el fortalecimiento de otra asociación empresarial, la Asociación Salvadoreña de Industrias (ASI). A pesar de la histórica influencia política de las élites empresariales en El Salvador y Nicaragua, estas han sido excluidas de las mesas de gestión pública de la crisis.

Colaboración-reclutamiento: en Costa Rica, el presidente Carlos Alvarado creó desde el inicio de su gestión un ministerio de coordinación económica y de coordinación con el sector privado que incluyó a miembros o asesores cercanos de las élites económicas. Este reclutamiento puede explicar que las políticas de gobierno se han anticipado a las demandas empresariales. Por ejemplo, mientras la patronal costarricense solicitó una reducción del IVA al 6 %, el gobierno amplió estas demandas y presentó una ley de emergencia en la cual se estableció una moratoria de tres meses al pago del IVA, una moratoria a los pagos parciales de impuestos sobre las utilidades, una moratoria al pago de aranceles, y una moratoria al impuesto selectivo del consumo. Además, la propuesta del gobierno no hace distinción según el tamaño de las empresas, ni tampoco si las empresas estaban siendo perjudicadas por la pandemia o no, por lo que satisfacía así a todo el sector empresarial. Otra medida anticipada por el gobierno fue el proyecto de ley que le permite a los patronos la reducción de jornadas de trabajo de un medio tiempo o a un cuarto de tiempo. Asimismo, aunque no hay consenso en política fiscal, el ministro de Hacienda realizó a finales de marzo una propuesta para gravar los salarios superiores a los 1.000 dólares, y ha descartado un impuesto a grandes fortunas,

como han solicitado algunos actores sociales. En Costa Rica, el diseño de la agenda económica en colaboración con los empresarios le permitió al gobierno anticiparse y ampliar las demandas de las élites empresariales.

La pandemia ha obligado a las élites empresariales a gestionar con los Estados la minimización de sus pérdidas y la ejecución de políticas públicas de atención rápida. Sin embargo, las formas de negociar e influir sobre la política varían en los países. En Guatemala y Honduras, los países con mayor desigualdad económica, las élites empresariales han fiscalizado propuestas del gobierno para que estén alineadas con sus demandas. En estos escenarios de captura regulatoria, los márgenes de respuesta y acción de los gobiernos están limitados por los intereses de los grandes empresarios. En El Salvador, donde las élites empresariales han perdido influencia política, las decisiones sobre el cierre de comercios y el pago de salarios se han implementado en contra de las demandas de las élites empresariales. En Nicaragua, la crisis política de 2018 desarticuló los canales de negociación entre gobierno y empresa, por lo que las posibilidades de influencia de las élites empresariales en la gestión de la crisis de la COVID-19 son escasas. En Costa Rica, en cambio, el reclutamiento por parte del gobierno de miembros cercanos al sector empresarial para definir las acciones estatales durante la crisis anticipó y amplió las demandas de las élites empresariales.

CONCLUSIONES

El escenario más probable es que la crisis de la COVID-19 genere un aumento considerable de la desigualdad económica en los países de América Latina debido al menor desarrollo del Estado de bienestar, debilidad de los sistemas de salud, sistemas tributarios limitados y muy poco progresivos, alta informalidad del empleo, control sobre la agenda pública por parte de las élites empresariales, especialmente en Guatemala y Honduras, y diferencial acceso a recursos tecnológicos y disposición de ahorros. Además, la débil posición de las divisas latinoamericanas genera más riesgos de inflación e inestabilidad económica, lo que impide,

incluso a medio o largo plazo, construir políticas coordinadas de distribución del ingreso y aumento del gasto social. Ante este probable escenario, las élites empresariales en los cinco países analizados demandan aún más recortes fiscales, lo que va a terminar constriñendo las capacidades institucionales de los Estados ya de por sí débiles para la promoción y aplicación de programas y políticas de carácter redistributivo.

Sin embargo, el análisis de las respuestas del gobierno en El Salvador (cierres de empresas durante la cuarentena, imposibilidad de despidos, y mantenimiento de los salarios) muestra cómo los gobiernos pueden tener ciertos grados de autonomía frente a las presiones de una parte de las élites empresariales. La autonomía y distancia de las acciones gubernamentales respecto a los intereses de las élites empresariales ya venía ocurriendo antes del gobierno de Nayib Bukele, sobre todo a partir del primer gobierno del partido Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) en 2009. El Salvador es el país de América Latina que más redujo la desigualdad de ingresos, pasó de un índice GINI de 54,5 en el año 2000, el tercero más alto en la región, a 38,6 en 2018, el más bajo de toda América Latina (World Bank, 2020). Entre las diversas iniciativas, una de las estrategias de los gobiernos del FMLN fue la creación y apoyo de nuevas élites empresariales que disputaran espacios de poder en el sector empresarial a las viejas élites oligarcas (Robles-Rivera, *forthcoming*).

El estudio de las élites empresariales para entender la desigualdad ha aumentado significativamente ya que permite comprender cómo se crean (o bloquean) proyectos políticos redistributivos (Cárdenas, 2020; Milanovic, 2019). Es muy probable que la investigación sobre élites y desigualdad siga creciendo en la era poscoronavirus ya que las sociedades se enfrentan a una realidad altamente compleja de gestionar donde el crecimiento de la desigualdad puede incentivar nuevas protestas sociales y emergencia de nuevos partidos políticos con programas redistributivos (y quizá no-democráticos). Las élites empresariales deberán reconfigurarse ante las exigencias redistributivas, y ante un posible reajuste de la globalización, nuevas pautas de consumo e inversión, y un nuevo mapa geopolítico.

AGRADECIMIENTOS

Investigación parcialmente financiada por la Universidad de Costa Rica, proyecto B9742.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alfani, G., Ammannati, F. (2017). Long-term trends in economic inequality: The case of the Florentine state, c. 1300-1800. *The Economic History Review*, 70(4), 1072-1102. <https://doi.org/10.1111/ehr.12471>.
- Alvaredo, F., Atkinson, T., Piketty, T., Saez, E., Zucman, G. (2015). The World Wealth and Income Database. Recuperado de The World Wealth and Income Database website: <http://www.wid.world/>.
- Arbaiza, L. (2011). *Economía informal y capital humano en el Perú*. Lima: Universidad ESAN.
- Cárdenas, J. (2020). Exploring the Relationship between Business Elite Networks and Redistributive Social Policies in Latin American Countries. *Sustainability*, 12(1), 13. <https://doi.org/10.3390/su12010013>.
- CEPAL (2019). *Transformaciones tecnológicas en América Latina: Fomentando empleos productivos y enfrentando los desafíos de nuevas formas de informalidad*. Recuperado de Comisión Económica para América Latina y el Caribe, website: <https://www.cepal.org/es/proyectos/transformaciones-tecnologicas-america-latina-fomentando-empleos-productivos-enfrentando>.
- CIAT (2017). *El Impuesto sobre el Valor Agregado: Recaudación, eficiencia, gastos tributarios e ineficiencias en América Latina*. Recuperado de Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, website: https://www.ciat.org/Biblioteca/DocumentosdeTrabajo/2017/DT_05_2017_sarralde.pdf.
- Cohn, Jr., Samuel, K., Alfani, G. (2007). Households and Plague in Early Modern Italy. *The Journal of Interdisciplinary History*, 38(2), 177-205. <https://doi.org/10.1162/jinh.2007.38.2.177>.
- DANE (2020). *Empleo informal y seguridad social*. Recuperado de Departamento Nacional de Estadísticas, <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-informal-y-seguridad-social>.

- Fairfield, T. (2015). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*. New York: Cambridge University Press.
- Fritz, B., de Paula, L. F., Prates, D. M. (2018). Global currency hierarchy and national policy space: A framework for peripheral economies. *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*, 15(2), 208-218. <https://doi.org/10.4337/ejeep.2018.02.11>.
- Haacker, M. (2004). *The Macroeconomics of HIV/AIDS*. En M. Haacker (ed.), Washington, DC: International Monetary Fund.
- Icefi, A. (2015). *Política fiscal: Expresión del poder de las élites centroamericanas*. Guatemala: F&G Editores.
- Jiménez, J. P., Podesta, A. (2017). La tributación sobre la renta en América Latina: Desafíos y perspectivas. En J. C. Gómez Sabaini, J. P. Jiménez, R. Martner (eds.), *Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina* (pp. 67-92). Santiago de Chile: CEPAL.
- Karlsson, M., Nilsson, T., Pichler, S. (2014). The impact of the 1918 Spanish flu epidemic on economic performance in Sweden. *Journal of Health Economics*, 36(C), 1-19. <https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2014.03.005>.
- Milanovic, B. (2019). *Capitalism, Alone: The Future of the System That Rules the World*. Cambridge: Belknap Press.
- Morningstar (2020). Currency exchange. Recuperado de <https://www.morningstar.com>.
- Nodal (17 de abril de 2020). *Colombia: Siguen las protestas en varias ciudades por hambre y falta de alimentos*. Recuperado de <https://www.nodal.am/2020/04/colombia-siguen-las-protestas-en-varias-ciudades-por-hambre-y-falta-de-alimentos/>.
- OECD (2019). *Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/brochure-estadisticas-tributarias-en-america-latina-y-el-caribe-2019.pdf>.
- Robles-Rivera, F. (forthcoming). Élite y estrategias de captura de medios en América Central. *Revista Mexicana de Sociología*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/339063308_Elites_y_estrategias_de_captura_de_medios_en_America_Central.
- Scheidel, W. (2017). *The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century*. Princeton: Princeton University Press.
- Semana (2020, abril 25). *¿Por qué la cuarentena golpea tan duro a los habitantes de Ciudad Bolívar?* Recuperado de <https://www.semana.com/nacion/articulo/emergencia-economica-por-coronavirus-genera-conflicto-social-en-ciudad-bolivar/666026>.
- Wealth-X (2017). *The World Ultra Wealth Report 2017*. Recuperado de <https://www.wealthx.com/insights-resources/reports/>.
- World Bank (2020). World Bank Open Data. Recuperado de <http://data.worldbank.org/>.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Julián Cárdenas es profesor en la Universidad de Valencia, España. Interesado en el *networking* de las élites empresariales y sus efectos en la sociedad. Julián Cárdenas es coordinador de la Red Élite en América Latina. Web personal: www.networksprovidehappiness.com/julian-cardenas.

Francisco Robles-Rivera es profesor en la Escuela de Ciencias de la Comunicación Colectiva, e investigador en el Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica. Interesado en entender las formas en que se reproduce y mantiene el poder y la desigualdad. Doctor por la Freie Universität Berlin. Coordinador del grupo de trabajo Élite Empresariales, Estado y Dominación (CLACSO) y la Red Élite en América Latina.

Diego Martínez-Vallejo es profesor asociado de la Escuela de Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Sergio Arboleda (Colombia). Doctor en Ciencia Política por la Universidad Autónoma de Barcelona. Sus intereses de investigación son la economía política comparada, redistribución del ingreso y procesos de democratización y consolidación democrática en condiciones de amplia desigualdad.

Debate / Controversy

La COVID-19 evidencia problemas de la realidad social del trabajo / *The COVID-19 shows problems of the social reality of work*

Miguel Ángel García Calavia

Departamento de Sociología y Antropología Social, Universitat de València, España / Spain

Miguel.a.garcia@uv.es

<https://orcid.org/0000-0002-9536-2762>

Recibido / Received: 06/05/2020

Aceptado / Accepted: 03/06/2020



RESUMEN

La crisis sanitaria ha puesto otra vez de manifiesto problemas como la vulnerabilidad del empleo, escaso reconocimiento de profesiones relacionadas con la salud y los cuidados de las personas, limitaciones en determinadas formas de organizar los trabajos y los servicios sanitarios. Aprovechando la información disponible se reflexiona sobre estos problemas preexistentes a la crisis sanitaria, pero que durante la misma se ha visualizado mucho más. En esta reflexión, se discuten algunas de las explicaciones que existen. Finalmente, se extraen (se derivan) tareas académicas para una etapa poscrisis.

Palabras clave: empleo; ocupaciones y estructura ocupacional; organización del trabajo; España.

ABSTRACT

The health crisis has once again revealed problems such as job vulnerability, poor recognition of professions related to health and personal care, limitations in certain ways of organizing work and health services. Taking advantage of the available information, we reflect on these pre-existing problems of the health crisis, which have been put into relief by the crisis. In this reflection, the explanations that exist are discussed. Finally, academic tasks are extracted/identified for a post crisis stage.

Keywords: employment; occupations and occupational structure; organization of work; Spain.

***Autor para correspondencia / Corresponding author:** Miguel Ángel García Calavia. Miguel.a.garcia@uv.es.

Sugerencia de cita / Suggested citation: García Calavia, M. Á. (2020). La COVID-19 evidencia problemas de la realidad social del trabajo. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 727-736.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.46>)

INTRODUCCIÓN

En el presente texto se reflexiona sobre distintos problemas de la realidad social del trabajo que la crisis sanitaria ha puesto de manifiesto. En primer lugar, una vez más, sobre la extrema sensibilidad del empleo (o del empleo con determinado estatus contractual) a los cambios en la demanda productiva. En segundo lugar, sobre el escaso reconocimiento social de determinadas profesiones/ocupaciones cuya utilidad social la crisis ha visualizado: están relacionadas no solo con la sanidad, sino asimismo con la atención y nutrición de las personas. En tercer lugar, sobre condiciones e inconvenientes que entrañan determinadas formas de organizar los trabajos y los servicios sanitarios. Estas reflexiones se quieren llevar a cabo teniendo en cuenta, en primer lugar, el estado de nuestro saber respecto a los hechos mencionados; en segundo lugar, la información disponible. Los objetivos concretos son: primero, comprobar nuestra capacidad explicativa; segundo, derivar limitaciones y tareas; tercero, si es posible ofrecer modestas propuestas en alguno de esos aspectos.

La COVID-19 se desarrolla en sociedades configuradas singularmente, tanto de manera global como en cada uno de sus ámbitos particulares; entre otros, el laboral, que está institucionalizado y, por tanto, regulado de una determinada forma. Casi todas las estrategias adoptadas por los gobiernos para afrontar la crisis pasan por medidas de distanciamiento social que paralizan en gran medida la actividad laboral en todos aquellos sectores considerados no imprescindibles. En España, el gobierno decretó el estado de alarma el 14 de marzo durante quince días. Posteriormente, se ha prorrogado en el Parlamento en varias ocasiones con su correspondiente interrupción de las actividades productivas que, a su vez, se ha dejado sentir en el empleo. Al mismo tiempo, la permanencia de las actividades imprescindibles visualiza claramente la existencia de problemas que, en otras circunstancias, pudieran pasar más desapercibidos.

VIEJOS Y REITERADOS PROBLEMAS CON RESPECTO AL EMPLEO. NUEVAS SOLUCIONES PARCIALES, AUNQUE COYUNTURALES

Uno de los rasgos que caracteriza el funcionamiento del mercado laboral en España es su extraordinaria sensibilidad a los cambios en la demanda productiva registrándose fluctuaciones muy acusadas en lo que se refiere al empleo entre lo que sucede en las fases expansivas y recesivas del ciclo: crece mucho en las primeras, pero se destruye igualmente mucho en las segundas (CES, 2012; Eurofound, 2015). Una parte del empleo de España es volátil, lo que se refleja en la intensidad de los flujos, pero asimismo en la configuración de su estructura (Torrejón, 2019).

A la hora de explicar este funcionamiento del mercado laboral, se invocan distintos factores. Uno de ellos tiene que ver con las características de la demanda laboral; concretamente, con la composición sectorial de la estructura productiva en España (predominio de sectores muy cíclicos, como construcción, turismo). Otro, la forma de regular el empleo en España mediante modalidades contractuales temporales (relacionada en cierta medida con la configuración de la estructura sectorial). Un tercero, la forma de estructurar la representatividad y el poder de los sindicatos en las empresas, sobre todo en las pequeñas (que son las que predominan en España) y que es muy baja e, incluso, inexistente. Un último factor es la existencia de importantes contingentes de personas con determinadas características capaces de suministrar mano de obra para cubrir un tipo de empleos.

Los primeros datos oficiales disponibles sobre los efectos de la interrupción de las actividades productivas en España proceden de la Seguridad Social. Se trata de cifras relativas a altas y bajas que publica mensualmente desagregadas por sectores. El 31 de marzo el número de afiliado/as a la Seguridad Social era de 18.445.436. Esto suponía que había 898.822 afiliados/as menos con respecto a la cifra registrada el 11 de marzo, una reducción de un 4,6 %; y 833.979 menos en relación a la cifra del 29 de febrero, una reducción de un 4,3 % en un mes.

El número de afiliados al Régimen General de la Seguridad Social, esto es, de trabajadores asa-

lariados, era de 14.547.610 personas (sin incluir sistemas especiales agrarios y del hogar) a finales de marzo (Tabla 1). Esto suponía una reducción de 240.630 afiliados menos (1,63 % menos) a lo largo del mes. Las ramas de actividad productiva que habían registrado un decremento mayor han sido: hostelería, construcción, actividades administrativas y servicios auxiliares, comercio, reparación de vehículos de motor y motocicletas, industria manufacturera. Estas cifras todavía se agudizarán más en algunas actividades, como la construcción o la industria manufacturera, porque mantuvieron su actividad hasta el 31 de marzo, en que se endureció la hibernación productiva. Una de las pocas ramas que ha registrado obviamente un aumento de cotizantes a la Seguridad Social en tiempos de pandemia ha sido la sanitaria y servicios sociales: 11.767 personas más, lo que representaba un incremento de 0,73 %; el número total era 1.613.622.

El número de desempleados registrados en las Oficinas de los Servicios Públicos de Empleo, el día 31 de marzo, era de 3.548.312. Esta cifra suponía un aumento del paro registrado de 302.265 personas (un 9,3 % más). Por sectores económicos, el paro registrado reflejaba los siguientes aumentos:

6.520 personas en agricultura (4,26 %); 25.194 en industria (9,15 %); 59.551 en construcción (22,9 %); en servicios, 206.016 (8,9 %); el colectivo sin empleo anterior, 4.984 (1,9 %). El paro masculino se sitúa en 1.528.942 al aumentar 178.967 (13,26 %) y el femenino en 2.019.370 al aumentar en 123.298 (6,5 %). El desfase existente entre la caída del número de afiliados (898.822) y el número de nuevos desempleados registrados (302.265) se explica a partir de factores administrativos y del carácter súbito de la caída. No es obligatorio registrarse en una oficina de empleo salvo que se vaya a cobrar una prestación. La caída ha sido muy brusca y ha tenido lugar en un periodo de tiempo mínimo.

Para comprender el significado de estas cifras, resulta oportuno observar la evolución de la afiliación a la Seguridad Social y del paro registrado y compararlas con las de otros momentos de crisis. En lo que se refiere a los 898.822 empleos perdidos, esta cifra es equiparable a la de los empleos que se destruyeron entre principios de octubre de 2008 y finales de febrero de 2009, esto es, en el momento álgido de la primera fase de la recesión 2008-2014. En cuanto al paro, las cifras más próximas

Tabla 1. Afiliación Régimen General. Sectores de actividad que han experimentado más variación.

Sector de actividad	Marzo 2020	Variación mensual respecto al mes de febrero	
	Valores absolutos	Absoluta	%
Hostelería	1.182.451	-60.229	-4,85
Construcción	838.898	-39.818	-4,53
Actividades administrativas y servicios auxiliares	1.265.207	-39.568	-3,03
Comercio; reparación de vehículos de motor y motocicletas	2.404.802	-30.989	-1,27
Industria manufacturera	1.843.318	-18.405	-0,99
Educación	986.505	-15.255	-1,52
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	259.228	-14.141	-5,17
Transporte y almacenamiento	720.481	-10.569	-1,45
Actividades sanitarias y servicios sociales	1.613.922	11.767	0,73

Fuente: Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

se encuentran en enero de 2009, durante el que se registraron 198.838 parados.

Así pues, son cifras que traducen unos efectos devastadores en los primeros días de crisis sanitaria. Se han dejado sentir en actividades de carácter cíclico en las que predominan profesiones con cualificaciones medias. Por otro lado, con unas condiciones laborales formalizadas bajo modalidades contractuales temporales que permiten un ajuste laboral más fácil y barato. Los datos confirman esta afirmación: entre los 836.603 cotizantes que han dejado de serlo en los últimos quince días de marzo en el régimen general (sin tener en cuenta los 62.219 correspondientes a otros sistemas especiales incluidos), el 73 % tenían contratos temporales (Tabla 2). El resto eran indefinidos o de otro tipo. Así pues, los efectos de la crisis se han dejado sentir, sobre todo, entre los trabajadores temporales.

Tabla 2. Variación de cotizantes a la Seguridad Social según tipo de contratación entre 29 de febrero y 31 de marzo de 2020.

	N.º	%*
Indefinidos	181.905	1,74
Temporales	613.250	14,47
Otros	41.448	2,53
Total	836.603	5,44

Fuente: Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.
%*: Porcentaje sobre el total de indefinidos, temporales y otros.

En este contexto, se vuelve a poner de manifiesto la importancia que tiene a la hora de explicar la configuración y funcionamiento del mercado laboral en España, por un lado, el tipo de demanda, y por otro, la forma de regulación contractual del empleo: cuanto más cíclica es la primera y más precaria la segunda, más fácil es que el empleo se destruya, sobre todo durante las crisis. Es lo que ya sucedió durante las dos anteriores crisis cuyos efectos se dejaron sentir especialmente según las características y tipos de empleo. No hay información disponible sobre la influencia que pudiera tener la discrecionalidad empresarial en ausencia de representación sindical en la rescisión del empleo, aunque se puede suponer que mucha. A este

respecto, se confirma que los puestos de trabajo con ciertas características que configuran un determinado sector del mercado laboral, el sector secundario, son más vulnerables; un supuesto de la perspectiva teórica de la segmentación laboral que han defendido distintos autores (Recio, 1997; Miguélez, 2004). En torno a ambos factores, composición demanda productiva e institucionalización del empleo, se ha debatido desde hace décadas con el fin de reconstruir un mercado laboral menos vulnerable y se han planteado propuestas, aunque con poco éxito hasta ahora.

A pesar de esta debacle que ha tenido lugar de manera tan repentina y rápida, sin embargo, el impacto queda por debajo de lo que podría haber comportado la paralización de la mayor parte de las actividades productivas desde el 14 de marzo. Esto ha sido posible porque el gobierno aprobó distintas medidas para proteger el empleo dado que se consideró que la situación era temporal, aunque unos días después de la declaración del estado de alarma. Por un lado, se han encarecido los despidos (y con ello, se han frenado). Por otro, se han facilitado medidas de ajuste temporal por la vía de la suspensión temporal del contrato de trabajo (los ERTE) y la reducción de la jornada con el complemento de la prestación por desempleo durante los tiempos que no se trabaja; además, mediante medidas de ordenación del tiempo de trabajo (permiso retribuido recuperable, una expresión eufemística, que hace referencia a que los trabajadores siguen recibiendo sus salarios completos durante un periodo de tiempo —el de la hibernación completa—, si bien luego han de realizar las horas no trabajadas antes de que acabe el año).

Se trata de medidas de flexibilidad interna que habían sido previamente consensuadas por los agentes sociales y que tienen un coste económico, pero que han evitado la destrucción de muchos cientos de miles de puestos de trabajo (por ahora), y han amortiguado coyunturalmente la crisis social. Según los datos disponibles a principios de abril en el Ministerio de Trabajo, había 620.000 personas trabajadoras con el empleo suspendido o la jornada reducida. Estas cifras eran considerablemente superiores ya que en esas fechas había muchos expedientes que todavía no estaban tramitados ni en el Ministerio de Trabajo ni en el de la Seguridad Social.

Aunque las medidas de carácter coyuntural han amortiguado y están amortiguando la destrucción de probablemente más de tres millones de empleos, no se ha podido evitar que cientos de miles de empleos que se extinguían no se renovaran. La razón estriba en su carácter temporal y en que, además, buena parte de ellos tiene un carácter (obra y servicio, circunstancias de la producción) y una duración que se pueden rescindir (casi) instantáneamente. En el 4.º trimestre de 2019, la tasa de contratación temporal era de un 26,1 %, de la que un 9,6 % correspondía a obra y servicio, y un 5,4 % a circunstancias de la producción. En cuanto a la duración de los contratos, casi un 30 % de los registrados tenían una duración inferior a siete días.

DESCUBRIENDO LA UTILIDAD SOCIAL DE LAS PROFESIONES

Los datos expuestos evidencian la importancia social de las actividades sanitarias y de servicios sociales durante la crisis del coronavirus; esto es, de las actividades hospitalarias y de medicina general, asistencia en establecimientos residenciales o actividades de servicios sociales sin alojamiento. En el informe de afiliación a la Seguridad Social de marzo de 2020 se ha registrado un aumento de más de 11.000 personas, llegando el número de cotizantes en estas actividades a 1.613.922, lo

que contrasta claramente con la caída en la mayor parte del resto. Ahora bien, no hay datos sobre desagregación de estas cantidades por actividades para poder conocer más precisamente su participación.

Una aproximación a su participación se puede efectuar a partir de la distribución del personal sanitario y de los cuidados por profesiones asociadas a esas actividades según la Encuesta de Población Activa (EPA), en la que se identifican cuatro subgrupos ocupacionales (Tabla 3). El número total de ocupados en las cuatro profesiones en el 4.º trimestre de 2019 era 1.739.200¹: el 77 %, mujeres, y el 23 %, hombres.

Los profesionales de salud, esto es, médicos y enfermeras, son los más numerosos; luego, los trabajadores de los cuidados a las personas en servicios de salud, esto es, los auxiliares de enfermería, ya sea hospitalaria o de atención primaria; a continuación, los otros trabajadores de cuidados personales a domicilio, auxiliares y cuidadores de personas dependientes, enfermos y personas mayores, cuidadores de niños; por último, los técnicos de laboratorio y de otros servicios sanitarios. Todos estos colectivos han aumentado sus efectivos des-

1 El número total no coincide con el de cotizantes de la Seguridad Social. Se trata de dos fuentes distintas: la primera extrae los datos de una encuesta; la segunda, de un registro. En principio, se considera que la información proporcionada por la EPA se aproxima más a la realidad.

Tabla 3. Evolución del personal sanitario y de los cuidados por profesiones desde 2011.

	4.º trimestre 2011			4.º trimestre de 2014			4.º trimestre de 2019		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
21	627.300	204.600	422.800	616.500	192.900	423.700	780.800	238.700	542.000
33	123.700	51.000	72.700	113.100	37.800	75.300	133.300	42.000	91.400
56	369.400	57.800	311.500	379.500	55.700	323.800	474.400	76.400	398.000
57	393.800	26.100	367.700	307.500	18.300	289.100	350.700	29.800	320.900
Total	1.514.200	481.800	1.417.900	1.416.600	467.500	1.371.600	1.739.200	386.900	1.352.300

Fuente: EPA-INE.

21: Profesionales de la salud.

33: Técnicos sanitarios y profesionales de las terapias alternativas.

56: Trabajadores de los cuidados a las personas en servicios de salud.

57: Otros trabajadores de los cuidados a las personas.

de el último trimestre de 2014, en el que se registraron las cifras más bajas desde 2011.

Son los profesionales que han estado y están en primera línea durante esta crisis. Las y los médicos, las y los enfermeros han sido y son los más visibles. Ahora bien, las y los cuidadores y auxiliares en distintos ámbitos, cuya gran mayoría son mujeres, desempeñan tareas básicas en nuestras sociedades. Proporcionan limpieza, comidas, atención de distinto tipo para los y las mayores dependientes, las y los enfermos, las y los incapacitados, las y los menores. A estos colectivos habría que añadir las y los profesionales de producción y venta de alimentos (vendedoras, reponedoras, cajeras), y de otro tipo (limpieza, transporte). Han tenido poco reconocimiento social a pesar de la utilidad social de su actividad, lo que se refleja en sus ganancias medias anuales, considerablemente inferiores a las ganancias medias del conjunto de ocupaciones, y sobre todo a las de los técnicos y profesionales científicos e intelectuales de la salud y de la enseñanza² (Tabla 4).

La Encuesta de Estructura Salarial del INE ofrece información sobre las ganancias medias anuales por subgrupos ocupacionales que incluyen las profesiones mencionadas sin que se desagregue singularmente, en algunos casos: técnicos y profesionales de la salud que están junto a otros técnicos y profesionales, como los de enseñanza; o

trabajadores del comercio, que están junto a los de restauración. Aun sí, constituyen indicadores significativos de las mismas. Así, las y los trabajadores de los servicios de salud y el cuidado de las personas ganaban un 65,66 % de las ganancias medias generales y un 49 % de las ganancias medias de las y los técnicos y profesionales científicos de la salud y la enseñanza en 2017; estos porcentajes se mantenían con variaciones mínimas si se comparaban las ganancias medias en cada uno de los sexos. Unos porcentajes similares se observan en las ganancias medias de las y los trabajadores de los servicios de restauración y comercio con respecto a las ganancias medias generales y las de los técnicos y profesionales de la salud y la enseñanza: 64,2 y 47,98 %, respectivamente, en el año 2017. Más aún, las ganancias medias anuales de las mujeres están por debajo de las ganancias medias anuales de los hombres.

Si se examinan las ganancias medias anuales en el tiempo, se observa (Tabla 4) que se redujeron entre 2011 y 2014 en todos los subgrupos ocupacionales, especialmente en los de la salud. Ahora bien, han experimentado incrementos entre 2014 y 2017 en todos los subgrupos, sobre todo en el de los técnicos y profesionales científicos de la salud y de la enseñanza.

En este contexto, resultaba alarmante ya la (muy) fuerte desigualdad existente entre unas profesiones y otras. Una desigualdad que reproducía la que existía en general entre las ganancias medias anuales de los grupos ocupacionales que el

2 La encuesta de estructura salarial del INE no desagrega más esta categoría.

Tabla 4. Ganancias medias anuales de profesionales científicos y de la salud; trabajadores de servicios y cuidados, y trabajadores de restauración y comercio en 2011, 2014 y 2017.

	2011			2014			2017		
	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres
Ocupaciones	22.899	19.767	25.667	22.858	19.744	25.727	23.646	20.607	26.391
B	30.087	28.740	33.148	28.838	27.562	31.817	31.627	30.166	34.790
H	15.767	14.809	19.249	14.971	13.969	18.648	15.527	14.765	18.343
G	14.562	13.461	16.530	14.501	13.249	16.633	15.173	14.142	16.825

Fuente: encuesta anual de estructura salarial del INE.

B: Técnicos y profesionales científicos e intelectuales de la salud y la enseñanza.

H: Trabajadores de los servicios de la salud y el cuidado de las personas.

G: Trabajadores de los servicios de restauración y comercio.

INE incluía en lo que denomina clase alta y las de los grupos incluidos en las clases medias y baja. Estos fuertes contrastes se observaban asimismo por sexos, e incluso resultaban más acusados entre las mujeres (García Calavia, 2020).

En la coyuntura de crisis actual, resulta todavía más alarmante cuando se ha puesto de manifiesto que la actividad de los profesionales de los cuidados es completamente necesaria en distintos ámbitos de la vida social, infancia, enfermedad, incapacidad, vejez, pero también de la venta de productos básicos. Por otro lado, unas profesiones difícilmente reemplazables por artefactos tecnológicos, mayoritariamente ejercidas por mujeres. Ahora bien, cuyas retribuciones quedan muy por debajo de las de otras profesiones.

LAS LIMITACIONES DEL CERO STOCKS Y DE LAS FORMAS ACTUALES DE ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EL TRABAJO

Desde los años ochenta, la organización de la producción y del trabajo ha incorporado nuevas formas que se han combinado con las tradicionales de la OCT (taylorismo-fordismo). Una de las que más impacto ha tenido es la de la “producción ligera” originada en la industria automovilística japonesa y que luego se ha extendido, primero, a una parte de la industria manufacturera de diversos países, después al comercio, y finalmente, a muchos de los servicios restantes, incluidos los de salud. A ello contribuyó la síntesis que Womack, Jones y Roos (1992) hicieron de la experiencia en un estudio comparado de la industria automovilística, *La máquina que cambió el mundo*, y que se convirtió en el libro de cabecera de gestores y empresarios.

Se trata de un modo de organización del trabajo que deja poca autonomía a los trabajadores que están sometidos a ritmos fuertes de trabajo. Además, se trabaja en equipo, se rota frecuentemente de tareas y se supervisa estrechamente la calidad del trabajo. Uno de los principios básicos en lo que se refiere a la organización de la producción que aspira a estar plenamente sincronizada, ha sido el “justo a tiempo”. Consiste básicamente en la disposición de los componentes y materiales

necesarios para producir la cantidad demandada en el momento preciso. Esto comporta la reducción de existencias —*zero stocks principle*— y plazos de entrega, de modo que las reservas de piezas y materiales en los almacenes de las empresas solo aseguran la producción en la línea de montaje durante unos pocos días, y los tiempos de entrega se acortan. Una de las razones es aumentar la rentabilidad de la inversión.

La aplicación de la “producción ligera” ha sido desigual tanto en lo que se refiere a países como a sectores o industrias a pesar de la amplia publicidad que le acompañó. Se ha aplicado, sobre todo, en la construcción, en la industria metalúrgica, química, artes gráficas o electrónica (Valeyre *et al.*, 2009: 17). En España, el porcentaje de trabajadores afectados por formas de organización del trabajo asimilables a las de la producción ligera era en 2005 un 24,9 %, un porcentaje un poco inferior al de la UE-27 que alcanzó 25,7 % (Tabla 5). Otras formas de organización del trabajo, como las que fomentaban el aprendizaje dentro de las propias organizaciones y entre organizaciones a través de redes de aprendizaje —*discretionary learning*— orientadas a promover la utilización de competencias intelectuales y que concedían más autonomía en el ejercicio de las tareas, afectaban a un porcentaje inferior de trabajadores. De todas maneras, hay que subrayar que el principio de “cero existencias” se ha aplicado más allá de la producción ligera; asimismo, bajo otras formas de organización del trabajo.

Tabla 5. Porcentaje trabajadores afectados por distintos modos de organización del trabajo en 2005.

	Creativas	Ligera	Taylorista	Tradicional o Simple
España	20,6	24,6	27,5	27,3
UE-27	38,4	25,7	19,5	16,4

Fuente: Valeyre *et al.* (2009: 22).

Una de las consecuencias de la producción ligera, pero también observables en otras formas de organizar la producción y el trabajo en las que la autonomía de los trabajadores para controlar los

ritmos de trabajo es baja, como la taylorista, es que aumenta la presión sobre los trabajadores de unas plantillas muy ajustadas desde hace décadas en las empresas, pero también en las administraciones públicas; un aumento de la presión sobre el conjunto de los trabajadores afectados y sobre cada uno de ellos individualmente. Entre otras razones, porque se suelen plantear objetivos para satisfacer a corto plazo, incluso, en los servicios públicos. Un ejemplo oportuno en las circunstancias actuales son los sanitarios, en los que la lógica que inspira la organización laboral actual para contener el gasto y aumentar la eficiencia de los servicios ha traído consigo unos ritmos y una carga de trabajo mayores (Pastor, 2008). Además, en las empresas o en las administraciones en las que se aplica “cero existencias”, la presión se acrecienta más porque los retrasos en la entrega de un componente, un producto o de una información paraliza la producción de un bien o servicio de cualquier tipo. Tras las presiones derivadas de estas formas de organizar el trabajo, suele surgir la fatiga y el estrés.

Junto a los problemas de salud que puede ocasionar estas formas de organizar la producción y el trabajo, también se puede originar problemas en la producción o en la prestación del servicio cuando el sistema (o la “máquina”) se gripa y/o cuando falta algún componente o no tiene la calidad requerida. De hecho, en los primeros años, la “producción ligera” también se etiquetó como “producción frágil” (Beger, 1997). La pandemia del coronavirus y la crisis sanitaria ha puesto de manifiesto la fragilidad de la mayor parte de las formas de organizar la producción y la vulnerabilidad de los trabajadores que están bajo las mismas. La falta de mascarillas, guantes, respiradores, la insuficiencia de camas en las UCI, personal de servicios (aunque se haya contratado rápidamente estos días) y la escasez de material básico, están relacionadas con estas nuevas formas de organizar la producción en las que además se aplica el “cero existencias”. Subyaciendo a buena parte de estas carencias, formas de prestar servicios y modos de organización del trabajo que traducen una concepción de la sanidad que ha de ser eficaz pero antes rentable.

POSIBLES TAREAS Y PROPUESTAS DE INTERVENCIÓN

La crisis sanitaria evidencia con crudeza ciertos problemas de la realidad social del trabajo en España. Casi un millón de personas han causado baja en la Seguridad Social y algunos cientos de miles de ellas ya se han integrado en las listas del paro. Todavía hay que esperar unos meses para observar el desenlace de los ERTE (que no dejan de ser medidas coyunturales) para conocer el alcance de la destrucción de empleo. Se trata de un problema viejo que continúa afectando especialmente a colectivos que tienen un estatus contractual precario en empresas frecuentemente muy pequeñas de sectores productivos como la hostelería y la construcción. A pesar de que la gravedad del problema es reconocida, sin embargo existen divergencias en la comunidad científica sobre el hecho que tiene mayor capacidad explicativa de este funcionamiento del mercado laboral. A este respecto, todavía sería necesario investigar la evolución del empleo según la representatividad y poder de las organizaciones sindicales en las empresas y en las administraciones públicas. La gestión de las medidas de flexibilidad interna adoptadas con motivo de la crisis pudiera ser una oportunidad.

Por otro lado, las propuestas de mejoras de las intervenciones públicas deben considerar no solo la mejora del nivel educativo de la oferta, su capacitación, como se ha hecho hasta ahora, sino también otras posibilidades. En primer lugar, impulsar la actividad de sectores de mayor productividad y valor añadido en los que pueda encajar una oferta de trabajo con mejores competencias. No deja de sorprender que los porcentajes de trabajadores empleados en la industria, pero asimismo en actividades sanitarias o de servicios sociales, son inferiores a los de la UE-15, mientras que los de trabajadores empleados en hostelería, restauración y comercio son superiores, sin que esto suponga menoscabo de su importancia. En segundo lugar, reforzar la representatividad y el poder sindical en las empresas, sobre todo en las muy pequeñas. En tercer lugar, simplificar las modalidades contractuales temporales y garantizar que su utilización empresarial respeta el objeto de la modalidad, para lo cual es

necesario mejorar la representatividad sindical de los trabajadores en las empresas pequeñas.

Asimismo, la crisis sanitaria ha puesto todavía más de manifiesto la importancia de determinadas profesiones relacionadas con el cuidado y la alimentación de la gente a lo largo de la vida. Paradójicamente, sus actividades no han estado suficientemente satisfechas por la organización social existente en las décadas pasadas en ausencia de un reconocimiento y una remuneración adecuada. Su cobertura ha sido llevada a cabo en el ámbito de la familia, mayoritariamente por mujeres. Estas insuficiencias no dejan de ser paradójicas en tiempos de paro estructural y en los que se invoca escasez de trabajo asalariado.

De ahí que una tarea para la fase poscrisis sería mejorar nuestro conocimiento de la estructura ocupacional que deriva de la clasificación nacional de ocupaciones (CNO). Uno de sus principales objetivos: detectar las distorsiones que puede producir la actual consideración de competencias, su nivel y especialización, en su construcción. A partir de aquí, se podría proponer a los agentes sociales una reevaluación de las profesiones teniendo en cuenta su utilidad social y plantear un reconocimiento salarial que se corresponda con la misma.

Por último, la crisis sanitaria ha evidenciado las limitaciones de la forma de organizar los servicios sanitarios, y con ello, de las formas más genéricas asimilables a la misma. En el cortoplacismo dominante, encaja poco la previsión tan necesaria en los servicios públicos que afectan a la vida de las personas.

Se puede abrir así otra línea de investigación poco practicada en las últimas décadas en el ámbito de la sociología del trabajo en la que profundizar la investigación de numerosos aspectos relacionados con los cambios en la organización del trabajo, así como sobre sus efectos en las cargas de trabajo, en la salud de los trabajadores o en la calidad de los productos o servicios prestados.

Todavía, hay más problemas que la crisis sanitaria puede evidenciar, aunque no hay suficiente información; y que pueden dar lugar a reflexiones e investigaciones futuras. Por un lado, el papel social del trabajo, y dentro del mismo, de los servicios públicos. Previsiblemente, a medida que vayamos saliendo del desconfinamiento, se manifestará su

papel estructurante en la vida social y en lo que respecta a los servicios públicos, su importancia para atender las contingencias individuales y sociales. Por otro, el teletrabajo, que ha constituido durante las últimas semanas una modalidad de trabajo que ha permitido hacer compatible el distanciamiento social con el mantenimiento de muchas actividades productivas del sector servicios y, por tanto, de parte del empleo.

En 2019, entre un 4,8 (según INE) y un 7 % (según OIT) utilizaba el teletrabajo en España, porcentajes por debajo de los de otros países del centro o norte de Europa, como Bélgica o Finlandia. Todo apunta a que el recurso a esta modalidad de trabajo ha crecido en las últimas semanas, aunque todavía es difícil de precisar el incremento. Esto ha dado lugar a toda una serie de preguntas y especulaciones sobre su futuro que, sin embargo, consideramos que resulta prematuro poderlas contestar. Indudablemente, su difusión aumentará (de hecho, ha aumentado). Sin embargo, es difícil asegurar su uso generalizado, incluso en el sector servicios, donde se ha extendido. Hay reservas de los empresarios con respecto al grado de supervisión que pudieran ejercer sobre la actividad de sus empleados. Además, puede resultar extenuante reunirse digitalmente. También, hay reservas de los trabajadores porque se difumina el tiempo de trabajo y el tiempo fuera del trabajo; asimismo, porque priva a las personas del contacto social tan necesario que ofrece el trabajo (y que muchas personas han echado a faltar estos días) y porque deja más fácilmente a las personas al albur de las decisiones empresariales al encontrarse aisladas.

Todavía es, pues, pronto para vaticinar un futuro donde todos utilicen el teletrabajo que, incluso, en el mejor de los casos requerirá una negociación entre los agentes sociales y su regulación. Sin embargo, la utilización del teletrabajo durante la crisis constituye otra oportunidad para la investigación actual.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Beger, R. (1997). Sechs Jahre nach "The Machine That Changed the World": Wo steht die Automobilindustrie heute? En W. Meinig (ed.), *Auto-*

- Motive 97* (pp. 67-102). Bamberg: Universitt Bamberg.
- CES (2012). *Memoria sobre la situaci3n socioecon3mica y laboral en Espa1a en 2011*. Madrid: Consejo Econ3mico y Social.
- Eurofound (2015). *Upgrading or polarization? Long-term and global shifts in the employment structure: European Job Monitor 2015*. Luxemburgo: Publications Office of the European Union.
- García Calavia, M. A. (2020). Estructura ocupacional y desigualdad social en Espa1a. *Sistema*, 259, 37-57.
- Migu3lez, F. (2004). Los veinte 3ltimos a1os de las relaciones laborales. *Mientras tanto*, 93, 43-56.
- Pastor, I. (2008). La reforma del sector sanitario en Catalu1a en los 3ltimos veinte a1os. El caso de los servicios sanitarios hospitalarios de la Generalitat de Catalunya. *Revista Internacional de Organizaciones*, 1, 55-75.
- Recio, A. (1997). Trabajo, personas, mercados: manual de econom3a laboral. Madrid: Fuhem Icaria.
- Torrej3n, S. (2019). Los cambios en la estructura del empleo en Espa1a a lo largo del ciclo econ3mico: patrones de cambio y factores explicativos (1995-2014). *Papers*, 104/4, 605-633.
- Valeyre, A., Lorenz, E., Cartron, D., Csizmadia, P., Gollac, M., Ill3sy, M., Mak3, C. (2009). *Working conditions in the European Union: Work Organization*. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
- Womack, P., Jones, D., Roos, D. (1992). *La máquina que cambi3 el mundo*. Madrid: McGraw-Hill.

NOTA BIOGRÁFICA

Miguel ngel Garc3a Calavia es profesor de Sociolog3a de la Universitat de Val3ncia. Sus áreas de inter3s docente e investigador sociol3gico son trabajo y relaciones laborales. Sus l3neas de investigaci3n recientes: estructura ocupacional y desigualdad social, empresas sociales de inserci3n laboral, negociaci3n colectiva. Ha publicado art3culos sobre estos y otros temas recientemente en revistas nacionales e internacionales; entre otras, *Revista Espa1ola de Sociolog3a*, *Sistema*, *European Journal Industrial of Relations*.

Debate / Controversy

Cuidados y crisis del coronavirus: el trabajo invisible que sostiene la vida / *Care work and the coronavirus crisis: the invisible labour that sustains life*

Paloma Moré

Equipo de Investigación Sociedades en Movimiento (ESOMI), Universidade da Coruña, España / Spain

paloma.more@udc.es

<http://orcid.org/0000-0003-2929-6987>

Recibido / Received: 03/05/2020

Aceptado / Accepted: 05/06/2020



RESUMEN

Esta reflexión aborda la organización social de los cuidados a la luz de la crisis de la COVID-19. Los argumentos aquí expuestos se apoyan en la literatura existente y en mi propio trabajo de campo, con el doble objetivo de esbozar un análisis sobre esta crisis y de lanzar preguntas que abran líneas de investigación en este nuevo escenario.

Palabras clave: COVID-19; teletrabajo; empleo de hogar; residencias; género.

ABSTRACT

This reflection addresses the social organization of care in light of the COVID-19 crisis. The arguments presented here are based on existing literature and on my own field work, with the dual objective of outlining an analysis of this crisis and addressing questions that open research axes in this new scenario.

Keywords: COVID-19; telework; domestic work; nursing homes; gender.

***Autor para correspondencia / Corresponding author:** Paloma Moré. paloma.more@udc.es.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Moré, P. (2020). Cuidados y crisis del coronavirus: el trabajo invisible que sostiene la vida. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 737-745.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.47>)

INTRODUCCIÓN

Fischer y Tronto (1990) definen los cuidados como “actividad genérica que comprende todo aquello que hacemos para mantener, perpetuar y reparar nuestro ‘mundo’, para que podamos vivir en él lo mejor posible. Este mundo comprende nuestros cuerpos, a nosotros mismos y nuestro entorno, todos los elementos que se articulan en una red compleja de sostenimiento de la vida” (*ibid.*, 1990: 40). Esta definición pone el énfasis en que el objetivo del cuidado es sostener la vida en un entramado de relaciones de interdependencia, puesto que todas las personas necesitamos cuidados, aunque sea de distinto tipo y con distinta intensidad, a lo largo de nuestra vida. La crisis sanitaria desatada por la COVID-19 ha puesto dramáticamente de manifiesto que la vulnerabilidad y la interdependencia son la base de las relaciones humanas.

Este texto tiene el doble objetivo de esbozar un análisis sobre la crisis del coronavirus a la luz de la organización social de los cuidados y de lanzar preguntas que puedan guiar investigaciones futuras. El análisis se ilustra a partir de la literatura existente, así como de mi trabajo de campo en el ámbito de los empleos de cuidados dirigidos a personas mayores y especialmente en las residencias.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL DE LOS CUIDADOS

Desde la sociología, nos interesa analizar cómo una sociedad organiza todas esas actividades, es decir, quién las realiza, con qué recursos, para quién, y bajo qué tipo de relaciones sociales (Thomas, 1993). En este sentido, Daly y Lewis (2000) acuñaron el término de “organización social del cuidado” (*social care*) para resaltar la dimensión pública, económica, social y normativa de los cuidados y visibilizar cómo se reparten entre distintos actores sociales: el Estado, las familias, el mercado y la comunidad. Este planteamiento restituía, desde una perspectiva de género, el carácter político y central que tienen los cuidados en la sociedad. Una importancia que la ideología patriarcal y el liberalismo habían invisibilizado y recludo en el terreno de lo privado, en forma de trabajo do-

méstico no remunerado realizado por las mujeres (Oackley, 1974).

En España, un conjunto de transformaciones sociales ha hecho tambalearse el modelo ideal de organización económica y familiar basado en los roles del “varón sustentador” y la “mujer ama de casa”, contribuyendo a provocar la llamada “crisis de los cuidados” (Pérez-Orozco, 2006: 18). A pesar de ello, el modelo de cuidados sigue siendo “familista” (Bettio y Platenga, 2004; Martínez-Buján, 2014), ya que combina la escasa financiación de políticas públicas de cuidados (Rodríguez-Cabrero *et al.*, 2014), con un asimétrico reparto del trabajo doméstico y de cuidados entre los sexos (Torns, 2001). Este modelo “familista” de provisión de bienestar se sostiene porque existe un sector privado de provisión de cuidados que permite a las familias encontrar soluciones a bajo coste y que se asienta sobre el trabajo de empleadas domésticas y auxiliares geriátricas, muchas de ellas trabajadoras inmigrantes llegadas a España desde los años noventa (Oso, 1998; Martínez-Buján, 2014; Moré, 2017).

Por todo ello, tenemos un sistema que establece como norma “la negación estratificada por ejes de poder del derecho a involucrarse en relaciones de cuidados satisfactorias y libremente elegidas” (Pérez-Orozco, 2006: 23). Ante esta realidad, economistas feministas insisten en la necesidad de cambiar el modelo socioeconómico para situar las actividades necesarias para la reproducción social en el centro de los análisis (Carrasco, 2013: 51; Pérez-Orozco, 2014: 47). Así, la sostenibilidad de la vida debería ocupar un lugar central en las preocupaciones sociales en lugar de ser un aspecto periférico y marginal de la vida social. Del mismo modo, es necesario revalorizar los empleos relacionados con los cuidados, que actualmente son precarios, poco reconocidos económicamente, invisibilizados y que realizan principalmente las mujeres, muchas de ellas mujeres de origen inmigrante.

En este sentido, la crisis del coronavirus ha puesto de manifiesto que el trabajo invisible e infravalorado era en realidad esencial. Así, mientras la economía productiva se paraliza, las autoridades permiten mantener activas solo aquellas actividades profesionales consideradas “esenciales”, entre ellas buena parte del sector laboral de los cuida-

dos (trabajadoras del hogar, auxiliares de ayuda a domicilio y de residencias). Del mismo modo, entre los motivos excepcionales por los que se permite a la población salir de casa durante el *estado de alarma* se incluyen las actividades urgentes de cuidado. El sistema productivo podía pararse, pero el sistema de cuidados es ineludible.

CUIDAR EN CASA

Una de las primeras medidas que se tomó ante el exponencial aumento de contagios fue el cierre de centros de mayores y centros educativos en todo el Estado. Durante la semana del 9 de marzo vimos iniciativas solidarias (Valverde, 2020) a nivel comunitario, pero más adelante fueron prohibidas para garantizar el confinamiento. Así, las familias quedaron aisladas en sus hogares y de un día para otro reabsorbieron todo el trabajo doméstico y de cuidados que durante las últimas décadas habían ido externalizando a través de distintos tipos de servicios, tanto públicos como privados. La importancia de los empleos de cuidados se hizo más visible que nunca mientras los hogares readaptaban como podían su organización de los cuidados: si bien en algunos casos el confinamiento ha permitido destinar más tiempo a cuidar y ha supuesto un “redescubrimiento” del hogar como entorno seguro y de los cuidados como actividades reparadoras y satisfactorias; en otros casos los hogares se han enfrentado a una “nueva crisis de los cuidados”. Ante esta situación será necesario investigar las consecuencias del confinamiento y de la crisis del coronavirus sobre las desigualdades de género ya existentes en cuanto al reparto del trabajo doméstico y de cuidados, como muestran los análisis de usos del tiempo (Flaquer *et al.*, 2018; Ajenjo y García-Román, 2019). En este sentido, puesto que la naturalización de las cualidades femeninas para el cuidado no es homogénea ni afecta por igual a todas las mujeres, un aspecto a explorar es cómo se articulan las estrategias de cuidados en función de otras categorías sociales, como la clase, la situación migratoria, la etnicidad, o el tipo de familia, ya que el género debe entenderse en su complejidad y en interconexión con otras condiciones de identificación y discriminación social (La Barbera,

2010: 65). En el análisis de estas estrategias es necesario considerar cómo se articulan los cuidados con el empleo, y especialmente, con el desempleo y la inactividad.

TELETRABAJAR Y CUIDAR: UNA DOBLE JORNADA SIMULTÁNEA

Dentro de las prácticas que fomentan la conciliación de la vida familiar y laboral a menudo se menciona el teletrabajo como una medida que permite flexibilizar las jornadas laborales. Antes de esta crisis era todavía una realidad lejana, pero de un día para otro se ha convertido en la rutina para muchos trabajadores. Al principio, las interrupciones de niños y niñas en las reuniones se veían con benevolencia y diversión, como el momento en el que la hija de un periodista interrumpió una entrevista telemática en directo al entrar en la habitación para contarle que había escrito la letra M (García, 2020).

Sin embargo, más allá de la anécdota, hay que preguntarse si realmente se está permitiendo a las personas que teletrabajan y que tienen responsabilidades de cuidado compatibilizar ambas funciones. Desde mi punto de vista, esto no se está haciendo en la medida en que se mantienen los horarios y los objetivos de una jornada laboral “normal”, sin tener en cuenta las numerosas interrupciones del tiempo de trabajo productivo que se suceden a lo largo de la jornada laboral en casa.

Por ello, es necesario estudiar hasta qué punto las entidades empleadoras están asumiendo esta simultaneidad de funciones y están reduciendo la presión sobre quienes se encuentran cuidando en casa. Al mismo tiempo, es prioritario visibilizar las prácticas que presionan a las y los trabajadores que no rinden como antes, así como los sesgos de género que estas prácticas implican. Es decir, que el teletrabajo no sea la excusa para la intensificación del trabajo, comprometiendo cada vez más el tiempo completo y la vida de las personas (Castillo y Agulló, 2012: 32), ni para aumentar “la soledad del trabajador globalizado” (Castillo, 2008). Del mismo modo, habría que estudiar qué estrategias utilizan las y los trabajadores para poder realizar su trabajo: como extender las jornadas laborales a

los fines de semana, trabajar de noche mientras las y los niños duermen, o cambiar las normas establecidas, por ejemplo en la utilización de móviles o tabletas, para mantenerles “entretenidos”.

Todo ello porque a la luz de los numerosos reportajes sobre el teletrabajo en tiempos de confinamiento es posible que este escenario esté contribuyendo a agravar la “contradicción entre la producción capitalista y el bienestar humano, entre el objetivo del beneficio y el objetivo del cuidado de la vida” (Carrasco, 2001: 12). La doble exigencia de trabajo remunerado y trabajo no remunerado de cuidados tiene muchas veces como consecuencia una “falta crónica de tiempo para vivir” en el caso de las mujeres (Torns, 2001). En este sentido, Balbo (1978) acuñó el término de “doble presencia” para mostrar esa sobrecarga de trabajo, que en tiempos de coronavirus podría renombrarse como “doble presencia simultánea”, por llevarse a cabo simultáneamente y compartiendo espacios.

CUIDAR DE LAS QUE CUIDAN

Esta crisis ha visibilizado también la situación de desprotección que viven, tanto empleadas de hogar como auxiliares del Servicio de Ayuda a Domicilio (SAD), cuando cuidan personas mayores dependientes, mostrando que muchas no cuentan con los medios materiales más básicos para evitar los contagios o que incluso tienen que reutilizarlos en varios domicilios. Poco se sabe de los posibles positivos en la COVID-19, ingresos hospitalarios, o defunciones que han podido producirse hasta ahora en estos colectivos de trabajadoras que han continuado con su labor durante el estado de alarma por prestar servicios esenciales.

Además, estas trabajadoras, mujeres en su gran mayoría, enfrentan situaciones de pérdida de empleo o alteraciones en sus jornadas de trabajo por miedo al contagio, por ejemplo, al suspenderse algunos servicios del SAD, o al transformarse jornadas externas en internas en el empleo de hogar. En concreto, la situación de especial vulnerabilidad de las trabajadoras internas, que se encuentran confinadas en su lugar de trabajo, ya ha sido denunciada por la Asociación Servicio Doméstico Activo (SEDOAC) y debería ser objeto de especial

atención. A esto se suma el riesgo al que están expuestas las personas en situación irregular que siguen atendiendo personas mayores y que tienen que salir a la calle durante el estado de alarma.

En definitiva, esta crisis agrava unas condiciones laborales ya de por sí precarias y un marco jurídico escasamente protector, especialmente en el empleo de hogar, pues este sector tiene un Sistema Especial dentro del Régimen General que no contempla la prestación por desempleo y en el que se cotiza sobre unas bases de tarificación que son más bajas que los salarios reales. Además, las empleadas de hogar tampoco están cubiertas por la “Ley de Prevención de Riesgos Laborales”, Ley 31/1995, no pueden acogerse a los expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE), y están expuestas a la posibilidad de que el contrato se extinga por la voluntad del empleador sin alegar causa (desistimiento). Ante la crisis de la COVID-19, el 31 de marzo el Gobierno aprobó un subsidio extraordinario temporal, equivalente al 70 % de la base reguladora, para empleadas del hogar que pierdan su empleo o vean reducida su actividad como consecuencia del coronavirus. Desde algunas asociaciones de trabajadoras, como SEDOAC, se ha manifestado que estas ayudas son insuficientes y que excluyen a las trabajadoras sin contrato o en situación irregular, que son una parte considerable de un sector conocido por su permeabilidad a la economía informal.

En otros casos, la situación excepcional que vivimos ha supuesto la creación de empleos de cuidados. Este es el caso de Edwin, un hombre peruano de veintisiete años en situación administrativa irregular, que durante la crisis del coronavirus ha encontrado trabajo en Madrid cuidando de un hombre de sesenta y cinco años que ha quedado en situación de dependencia tras sufrir un ictus pocos días antes de la entrada en vigor del estado de alarma. En su caso, trabaja nueve horas y media en jornada partida, por 1.050 euros, sin contrato, sin cotizar a la Seguridad Social y sin posibilidad de que se le reconozca un posible accidente laboral. En definitiva, pone en riesgo su salud para trabajar cuidando, pero desde la mayor invisibilidad y sin ningún reconocimiento oficial. Será por eso por lo que, cuando cada tarde llegan los aplausos de las 20.00, Edwin no se da por aludido como homenajeado.

Por último, cabe preguntarse qué sucederá en los próximos meses cuando la vuelta a la “nueva normalidad” implique que colegios, escuelas infantiles y centros de día continúen cerrados, pero los adultos sí deban volver a sus centros de trabajo. ¿Supondrá esto un aumento del empleo de hogar destinado a cuidados? Del mismo modo, la crisis sanitaria que han sufrido las residencias de mayores, ¿tendrá como consecuencia una vuelta a los cuidados domiciliarios de las personas mayores, ya sea a través del Servicio de Ayuda a Domicilio, del empleo de hogar, o del cuidado familiar no profesional?

RESIDENCIAS ANTE EL CORONAVIRUS

Hasta el 2 de mayo se estima que en España han muerto unas 16.837 personas diagnosticadas con la COVID-19 o con síntomas compatibles con la enfermedad en las residencias de personas mayores, lo que supone el 66,5 % del total de fallecidos. Las comunidades con más víctimas a día 29 de abril son Madrid (5.828), Cataluña (3.044), Castilla y León (2.379) y Castilla-La Mancha (1.968). La frialdad de estos datos oculta una verdadera tragedia humana que podría haberse evitado o atenuado dotando de más medios a estos centros y a quienes trabajan en ellos. Por ello, la Fiscalía General del Estado ha abierto 121 diligencias civiles y 110 penales en relación con el amparo de los derechos individuales y colectivos de estas personas “en situación de vulnerabilidad” (RTVE.es, 2020).

Efectivamente, las residencias son instituciones en las que conviven dos grupos especialmente vulnerables y cuyos derechos no han sido una prioridad para los sucesivos gobiernos: las personas mayores y quienes las cuidan.

Por un lado, más de 276.924¹ personas viven en las 5.457 residencias que hay en España, una población muy feminizada, 7 de cada 10 residentes son mujeres, y longeva, pues 8 de cada 10 tiene más de ochenta años. A pesar de que el índice de cobertura con respecto a la población mayor de sesenta y cinco años está por debajo de las recomen-

daciones de la OMS, el sector de las residencias es un negocio muy lucrativo en España. El 74,5 % de los centros son de titularidad privada (el 87 % en la Comunidad de Madrid) y casi el 60 % de las plazas se financian con fondos públicos, según datos del IMSERSO. Además, España arrastra un déficit estructural de cobertura por dependencia, que se manifiesta en listas de espera tanto para solicitar el reconocimiento de la situación de dependencia como para recibir las prestaciones una vez reconocido el derecho.

Por otro lado, las plantillas de los centros, formadas en su mayoría por mujeres, muchas de ellas de origen inmigrante, cobran salarios desproporcionadamente bajos, con una alta temporalidad, se exponen a problemas de salud ligados al trabajo y se enfrentan al estigma social que recae sobre las residencias.

Cuidados en cuarentena

Estela tiene cincuenta y siete años y lleva veinte trabajando en distintas residencias, tanto públicas como privadas, de Madrid. La entrevisté en 2012 para que me contara su experiencia en el sector de los cuidados, primero como empleada de hogar interna, cuando llegó a España desde Ecuador, y luego como auxiliar geriátrica. En aquella ocasión, sobre la forma de trabajar en las residencias, me decía: “No te hacen caminar, sino que te hacen volar y correr”, para resaltar que no daban abasto con la cantidad de trabajo que debían hacer (Moré, 2016: 11). El 29 de marzo de 2020 me comenta en entrevista telefónica que lleva sin librar desde el día 9 del mismo mes, y que no espera hacerlo hasta el 31, aunque según cómo vea la situación tampoco libraré ese día. Me explica que la residencia privada en la que trabaja está desbordada, y que este bloqueo tiene que ver con la falta de personal que arrastra de manera crónica. Un problema acrecentado ahora, donde más de la mitad de la plantilla (unas 13 auxiliares) está de baja por posible COVID-19 y que no encuentran personal suficiente para reemplazarlas. La situación se agrava, pero no es nueva. En mi trabajo de investigación doctoral pude constatar que “las trabajadoras denuncian un modelo de gestión que prioriza la rentabili-

1 En este dato ofrecido por el IMSERSO para 2018 no se incluyen las cifras de cuatro comunidades autónomas.

dad económica a través de la reducción de personal y la consiguiente intensificación del trabajo, lo que repercute no solo en sus malas condiciones laborales, sino también en un cuidado deficiente a las personas mayores” (*ibid.*: 15-16).

Preparados en doce minutos

En la investigación etnográfica realizada por Foner (1994: 32) en una residencia norteamericana, la autora explica que, para la rutina de despertar, levantar, desvestir, llevar al baño o cambiar el pañal, duchar, secar, poner el pañal, volver a vestir, peinar, recoger la habitación y hacer la cama de las residentes, las auxiliares solo disponían de entre treinta y cinco y cuarenta y cinco minutos por persona. Afirmaba que esto era agotador, especialmente porque el proceso se repetía una decena de veces a lo largo de una mañana, y que los retrasos acumulados iban incrementando la velocidad a la que se debía trabajar. En 2014 realicé observación participante en una residencia pública de la Comunidad de Madrid y constaté que las auxiliares disponían de una media de doce minutos para cumplir con este proceso de trabajo (Moré, 2017: 303-304). Trabajaban a contrarreloj y en consecuencia las medidas de higiene dejaban mucho que desear (*ibid.*: 306-307). Las auxiliares consideraban que el ritmo de trabajo era no solo extenuante y peligroso para su salud, sino también denigrante para la dignidad de las residentes, que eran usuarias de un servicio público (*ibid.*: 300-301).

En 2020, Estela vuelve a incidir en las mismas ideas poniendo el ejemplo de la residencia privada donde trabaja: “Falta lo más básico. Cómo no se van a infectar las residencias si hay una sola limpiadora en toda la planta. Falta personal, para limpiar a fondo, por ejemplo, las barandillas de las camas, las manillas de las puertas”.

Una residencia no es un hospital

A raíz de los numerosos casos de infección por coronavirus en estos centros, el Gobierno ha anunciado su medicalización, aunque todavía en muchos casos no se ha llegado a poner en práctica

y algunos ayuntamientos han emprendido acciones legales para que la Comunidad de Madrid haga efectiva la medida (Mateo, 2020). Esta reacción se debe a que, efectivamente, las residencias no son en absoluto centros medicalizados, sino que, pese a sus grandes dimensiones y la frialdad de su mobiliario, aspiran a ser “hogares” para sus residentes. De hecho, el personal médico y enfermero no está de manera constante en los centros. Al contrario, es frecuente, como en el caso de la residencia donde trabaja Estela, que el facultativo esté presente durante una hora al día y que haya una persona enfermera durante los turnos de la mañana y la tarde, pero ninguna durante la noche. En este sentido, en mayo de 2019, el Sindicato de Enfermería SATSE denunciaba que “la situación que se vive en las residencias de mayores es muy preocupante, con una media de 109 pacientes residentes por cada enfermera o enfermero”. Esta ratio llegaba en Madrid hasta los 261 pacientes por enfermera/o.

Cuerpo a cuerpo

En las residencias se trabaja “cuerpo a cuerpo”, en contacto íntimo y estrecho entre residentes y auxiliares. Ante esta proximidad física, las posibilidades de contagio son enormes. A esta realidad se añade que la escasez de material suele ser, además de la falta de personal, una de las principales quejas de las trabajadoras.

En este sentido se pronuncia, Alicia, ecuatoriana con veinte años de experiencia en el sector en Madrid, relatando que en la residencia pública donde trabaja el poco material de protección que tenían se acabó rápidamente con los primeros casos aislados que tuvieron, mucho antes de declararse el estado de alarma. Después, estuvieron varias semanas compartiendo un único Equipo de Protección Individual (EPI) para toda una planta y llegaron a hacerse delantales improvisados con bolsas de basura. Durante ese tiempo el virus se extendió por la residencia contagiando a numerosas trabajadoras y residentes. Sin embargo, por ética y por profesionalidad siguieron cuidando aun a riesgo de contagiarse, como les sucedió a muchas de sus compañeras. Alicia me explica que a partir de la semana del 22 de marzo recibieron los

EPI y que, al menos desde entonces y hasta nuestra conversación el día 3 de abril, estuvieron bien equipadas.

La falta de material de protección, imprescindible para prevenir los contagios, y el hecho de que haya habido partidas defectuosas, son parte fundamental del enorme número de contagios entre residentes y personal. Según un informe del Centro Europeo para el Control y Prevención de Enfermedades publicado el 23 de abril (ECDC, 2020: 10), el 20 % de los casos registrados de contagios por coronavirus en España corresponde a personal sanitario, la proporción más alta entre los países analizados en el informe. Según SATSE, entre el 60 y el 65 % de esos contagios corresponderían a personal de enfermería. Tanto el SATSE como la Organización Médica Colegial (OMC) han anunciado que van a denunciar esta situación a organismos como la OIT, la OMS, la Comisión Europea, e incluso en los tribunales españoles. Sin embargo, ¿qué sucede con el personal que trabaja en las residencias y que no es personal sanitario? Estas personas sufren todavía más desprotección, más invisibilidad, menos vías de representación y de reconocimiento social como colectivo profesional (Moré, 2017: 285).

Aislamiento estricto

Alicia me cuenta su día a día en la residencia cuando tienen a 25 personas en aislamiento estricto por tener síntomas compatibles con coronavirus, a pesar de que no se les ha realizado la prueba diagnóstica. El aislamiento estricto significa que permanecen todo el día aisladas en habitaciones de pocos metros, sentadas o tumbadas, y las auxiliares entran lo mínimo imprescindible, dos veces durante el turno de tarde, para dejar la bandeja de la merienda o la cena, hacer un cambio de pañal y un cambio postural. La mayoría de estas personas aisladas están sujetas a su silla o su cama pues en muchos casos, al menos en la residencia donde trabaja Alicia en la que predominan los enfermos de Alzheimer, este encierro no es voluntario. En este sentido, si bien se estaban restringiendo o eliminando estas medidas de sujeción para la población mayor, su uso ahora es frecuente para impedir que rompan el aislamiento. Alicia comentaba la situa-

ción de una de sus residentes que está acostumbrada a caminar por todo el centro y que lleva semanas encerrada y sujeta a una silla o una cama.

Esto implica para las trabajadoras un enorme desgaste ligado al trabajo emocional (Hochschild, 1979), que deben hacer para aguantar la situación, pues, como señala Alicia: “aunque entres con optimismo a sus habitaciones, sales muy tocada, verlos que están todo el día sentados da mucha pena, pero ¡no puedes! Mucha gente se va a morir, les estoy viendo muy decaídos, no comen, por la enfermedad y por el aislamiento, porque no se pueden mover. Son usuarios que llevan muchos años aquí y les coges cariño, son nuestros conocidos [...]. A una persona que falleció, tardaron dos días en llevarse el cadáver, y tú no puedes hacer nada, no puedes entrar ahí hasta que no vengan a llevársela”. Sin duda, será necesario investigar las serias consecuencias que esta trágica situación puede tener sobre la salud mental del personal de las residencias, manifestándose en forma de ansiedad, estrés postraumático o incluso depresión.

LA ÉTICA DEL CUIDADO

Los cuidados implican simultáneamente un conjunto de actividades esenciales para sostener la vida, una perspectiva ética y una dimensión política (Molinier, 2013). En este sentido, la ética feminista del cuidado implica una actitud empática hacia las necesidades ajenas en relaciones de interdependencia y reconociendo que todas las personas somos vulnerables (Tronto, 1994). Para Tronto, esta comprensión de la responsabilidad en términos relacionales es crucial para mejorar las relaciones políticas y para desarrollar una sociedad más justa, una sociedad en la que la ética del cuidado tenga un papel central. Sin embargo, vivimos en una sociedad que pone en el centro a los sujetos adultos, sanos, productivos, autónomos e independientes y que deja en los márgenes todo lo que suene a dependencia y vulnerabilidad. La crisis del coronavirus ha puesto en evidencia lo absurdo de estas ideas. Primero, exponiendo nuestra vulnerabilidad e interdependencia en tanto que seres humanos y subrayando nuestras necesidades de cuidado; segundo, mostrando lo fundamentales que son todos

los trabajos de cuidados que son invisibilizados e infravalorados por el sistema. La restitución de la centralidad social que le ha sido negada a los cuidados es, hoy más que nunca, necesaria, urgente e ineludible.

BIBLIOGRAFÍA

- Ajenjo, M., García-Román, J. (2019). La persistente desigualdad de género en el uso del tiempo en España. *Perspectives Demographiques*, 14: 1-4.
- Balbo, L. (1978): La doppia presenza. *Inchiesta*, 32: 3-6.
- Bettio, F., Plantenga, J. (2004). Comparing care regimes in Europe. *Feminist Economics*, 10(1): 85-113.
- Carrasco, C. (2001). La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres? *Mientras Tanto*, 82.
- Carrasco, C. (2013). El cuidado como eje vertebrador de una nueva economía. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 31(1): 39-56.
- Castillo, J. J. (2008). *La soledad del trabajador globalizado: Memoria, presente y futuro*. Madrid: Catarata.
- Castillo, J. J., Agulló, I. (2012). La invasión del trabajo en la vida. En un distrito tecnológico de Madrid. *Sociología del Trabajo*, 76: 7-36.
- Daly, M., Lewis, J. (2000). The concept of social care and the analysis of contemporary welfare states. *British Journal of Sociology*, 51(2): 281-298.
- European Centre for Disease, Prevention and Control (2020). *Rapid Risk Assessment. Coronavirus disease 2019 (COVID-19) in the EU/EEA and the UK- ninth update* (en línea). <https://www.ecdc.europa.eu/sites/default/files/documents/covid-19-rapid-risk-assessment-coronavirus-disease-2019-ninth-update-23-april-2020.pdf>.
- Fischer, B., Tronto, J. (1990). Toward a feminist theory of care. En E. Abel, M. Nelson (dirs.), *Circles of Care: Work and Identity in Women's Lives* (pp. 36-54). Albany: SUNY Press.
- Flaquer, Ll., Navarro-Varas, L., Antón-Alonso, F., Ruiz-Forès, N., Cónsola, A. (2018). La implicación paterna en el cuidado de los hijos en España antes y durante la recesión económica. *Revista Española de Sociología*, 28(2), 249-268.
- Foner, N. (1994). *The Caregiving Dilemma: Work in an American Nursing Home*. Berkeley: University of California Press.
- García, O. (2020). El tierno momento de la hija de un periodista en la rueda de prensa de Arrimadas. *Cadena SER*, 10 de abril de 2020. https://cadenaser.com/ser/2020/04/10/politica/1586528441_423656.html (consultado el 25 de abril de 2020).
- Hochschild, A. R. (1979). Emotion Work, Feeling Rules and Social Structure. *American Journal of Sociology*, 83(3): 551-575.
- La Barbera, M. C. (2010). Género y diversidad entre mujeres. *Cuadernos Kóre. Revista de historia y pensamiento de género*, 1(2): 55-72.
- Martínez-Buján, R. (2014). Los modelos territoriales de organización social del cuidado a personas mayores en los hogares. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 145: 99-126.
- Mateo, J. J. (2020). Los Ayuntamientos exigen a la Comunidad que medicalice las residencias. *El País*, 28 de abril de 2020. <https://elpais.com/espana/madrid/2020-04-27/los-ayuntamientos-exigen-a-la-comunidad-que-medicalice-las-residencias.html> (consultado el 29 de abril de 2020).
- Molinier, P. (2013). *Le travail du care*. Paris: La Dispute.
- More, P. (2016). Cuidados “en cadena”: cuerpos, emociones y ética en las residencias de personas mayores. *Papeles del CEIC*, 1/2016.
- More, P. (2017). *Migraciones y cuidados a personas mayores en las grandes ciudades*. Madrid: Editorial Centro de Investigaciones Sociológicas, Colección Monografías, 306.
- Oakley, A. (1974). *The sociology of the housework*. London: Robertson.
- Oso, L. (1998). *La migración hacia España de mujeres jefas de hogar*. Madrid: Instituto de la Mujer.
- Pérez-Orozco, A. (2006). Amenaza tormenta. La crisis de los cuidados y la reorganización del sistema económico. *Revista de Economía Crítica*, 5: 7-37.
- Pérez-Orozco, A. (2014). *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Madrid: Traficantes de Sueños.

- Rodríguez-Cabero, G. *et al.* (2014). Estado de bienestar en España: transformaciones y tendencias de cambio en el marco de la Unión Europea. En F. Lorenzo Gilsanz (coord.), *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España* (pp. 299-394). Fundación FOESSA.
- RTVE.es (2020). En RTVE, <https://www.rtve.es/noticias/20200429/radiografia-del-coronavirus-residencias-ancianos-espana/2011609.shtml> (consultado el 2 de mayo de 2020).
- Thomas, C. (1993). De-Constructing Concepts of Care. *Sociology*, 27(4), pp. 649-669.
- Torns, T. (2001). El tiempo de trabajo de las mujeres: entre la invisibilidad y la necesidad. En C. Carrasco (dir.), *Tiempos, trabajos y género*, Barcelona: Publicacions Universitat Barcelona.
- Tronto, J. (1994). *Moral Boundaries: A Political Argument for an Ethic of Care*. New York: Routledge.
- Valverde, B. (2020). Me ofrezco voluntario para cuidar a niños que no tengan con quien quedarse estos días. *El País*, 11 de marzo de 2020,

https://verne.elpais.com/verne/2020/03/11/articulo/1583941693_511010.html (consultado el 25 de abril de 2020).

NOTA BIOGRÁFICA

Paloma Moré Corral es Profesora Contratada Interina de Substitución en la Facultad de Sociología de la Universidade da Coruña. Anteriormente ha sido investigadora posdoctoral en la Universidad Aix-Marseille (Francia) en el Laboratorio de Estudios de Excelencia sobre la región Mediterránea (LABEX-MED). Se doctoró con Mención Europea en Migraciones Internacionales e Integración Social (2015), en el Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset y la Universidad Complutense de Madrid. Su tesis doctoral ha sido publicada en 2017 por el Centro de Investigaciones Sociológicas con el título *Migraciones y trabajo con personas mayores en las grandes ciudades*.

Debate / Controversy

¿Importa la cultura durante una pandemia? Una aproximación a la crisis española de la COVID-19 / Does culture matter during a pandemic? An approach to the Spanish crisis of the COVID-19

Fernando Bruna

Grupo de Investigación Jean Monnet de Competencia y Desarrollo (C+D) y agrupación estratégica *Economics and Business Administration for Society* (ECOBAS), Departamento de Economía, Facultade de Economía e Empresa, Universidade da Coruña, España / Spain
f.bruna@udc.es
<http://orcid.org/0000-0002-6433-0987>

Matilde Massó

Departamento de Sociología y Ciencias de la Comunicación, Facultade de Socioloxía, Universidade da Coruña, España / Spain
m.massó@udc.es
<http://orcid.org/0000-0003-3163-7023>

Isabel Neira

Departamento de Economía Cuantitativa, Universidade de Santiago de Compostela, España / Spain
isabel.neira@usc.es
<http://orcid.org/0000-0003-0619-5964>

Recibido / Received: 04/05/2020

Aceptado / Accepted: 05/06/2020



RESUMEN

La cultura, como conjunto de creencias, valores y normas predominantes en una sociedad, ejerce un papel central en distintos fenómenos asociados a una pandemia. En este artículo analizamos un conjunto de indicadores culturales que influyen en la definición y seguimiento de las normas de higiene, distanciamiento físico y confinamiento. Los principales resultados apuntan a que los españoles tienen bajos niveles de confianza en los demás, pero altos niveles en el valor de conformidad. Ello abre una agenda de investigación sobre la forma en la cual estas creencias y valores, y su agregación en normas sociales de naturaleza cultural, propician distintos modelos de políticas públicas para hacer frente a la crisis sanitaria, la aceptación social de estas políticas y su efectividad.

Palabras clave: pandemia; valores; normas; confianza; conformidad.

ABSTRACT

In this paper we argue that culture, as a set of beliefs, values, and norms prevailing in a society, exerts a relevant role in various phenomena related to a pandemic. We analyse several cultural indicators that may affect the definition and follow-up of the norms of hygiene, social distance and lockdown. We conclude that the people in Spain has very low levels of trust in others, but high levels of conformity. This opens a research agenda on the way in which these beliefs and values foster different models of public policies to face the health crisis, their social acceptance and effectiveness.

Keywords: pandemic; values; norms; trust; conformity.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: **Matilde Massó**. m.massó@udc.es.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Bruna, F., Massó, M., Neira, I. (2020). ¿Importa la cultura durante una pandemia? Una aproximación a la crisis española de la COVID-19. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 747-758.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.48>)

INTRODUCCIÓN

El seguimiento de las normas de higiene, distanciamiento físico¹ y confinamiento constituye un aspecto central en la mitigación de la actual pandemia. Ampliando el foco, sabemos que la cultura, a través de las creencias y los valores, tiene un efecto importante en la expansión de enfermedades. Numerosos autores han analizado este hecho en diversas manifestaciones, tales como el reconocimiento de los síntomas y la reacción a los mismos (Albrecht, 2005; Iwelunmor *et al.*, 2014), la capacidad cognitiva para entender los discursos de base científica (Torres Alberó, 2005), interpretar la amenaza de una crisis sanitaria, interiorizar nuevas normas de conducta, o evaluar el riesgo de determinadas prácticas sociales como la celebración de ritos funerarios, o encuentros con amigos (Fairhead, 2016).

En este artículo subrayamos que la intervención de las autoridades en la detección y gestión de la pandemia, así como la reacción de la ciudadanía y de otros agentes, está ampliamente influida por dichas creencias, valores y pautas culturales. Siguiendo el enfoque cognitivo-institucional para el análisis de las crisis (Stern, 1999; Stern y Sundelius, 2002), la definición de una situación de riesgo o crisis se basa en la percepción de dicha situación por parte de los poderes públicos (Bernhardsdottir, 2015). De acuerdo con este enfoque, la subjetividad juega un papel muy relevante en la definición de una crisis. A su vez, dicha percepción determinará como se reaccionará a la misma.

En este marco, el objetivo de este artículo es plantear la posible influencia de la cultura en la definición y seguimiento de las normas de confinamiento, higiene y distanciamiento físico adoptadas en España y otros países. Seleccionamos varios posibles indicadores de creencias y valores culturales

que puedan tener incidencia en varios aspectos de una pandemia y con ellos observamos las muy distintas características de cada sociedad a la hora de enfrentarse a la pandemia. Ello permite proponer una agenda de investigación.

Se realiza un análisis comparativo de una serie de indicadores con potencial explicativo sobre fenómenos relacionados con la expansión y mitigación de la pandemia de la COVID-19, usando datos procedentes de la *European Social Survey* y de la *World Value Survey*. Comparando España con una selección de países, mostramos que es muy bajo el porcentaje de españoles que consideran importante formar a individuos independientes y es relativamente alto el porcentaje de aquellos que aprecian la formación en la obediencia. Además, España tiene muy bajos niveles de confianza generalizada (confianza en la mayoría de la gente) y en el gobierno, y muy altos niveles de conformidad, evaluada por el porcentaje de personas que se identifican con la importancia de comportarse siempre adecuadamente. Tiene también unos porcentajes relativamente altos de personas que se identifican con alguien que crea que es importante hacer lo que le digan las autoridades y seguir las reglas.

Todo ello configura un perfil cultural de la ciudadanía para el cual hay que diseñar políticas de comunicación apropiadas. Siendo España un país con bajos niveles de confianza en los otros y en el gobierno, la coerción a través de normas legales puede tener un papel más eficaz que en otros países más cooperativos. Sin embargo, esa misma falta de confianza, así como unos niveles relativamente altos de conformismo y obediencia, parecen sugerir políticas que enfatizen la credibilidad y la pedagogía de nuevas normas colectivas, de forma que se construyan nuevos estándares sociales que generen conformidad.

BIENES PREFERENTES, MALES PÚBLICOS Y CULTURA EN LA PANDEMIA

Motivación: ¿importa la cultura durante una pandemia?

En el ámbito de los recursos sanitarios y la I+D, la cultura configura criterios para intervenir

1 Utilizamos el concepto de distanciamiento “físico” en vez de “social” según las recomendaciones de la OMS (conferencia diaria informativa del 20 de marzo). El distanciamiento físico hace alusión a la distancia geográfica entre personas para prevenir la transferencia del virus, lo que no implica la desconexión social con familiares, amigos y vecinos implícita en el término “distanciamiento social”, que es ampliamente utilizado, y que puede comportar numerosos efectos en la salud mental de las personas.

preventivamente en las primeras fases de reconocimiento y contención de la pandemia, y asistencialmente, en las fases de expansión y mitigación. Desde el punto de vista de la economía pública, la sanidad constituye un “bien preferente” o “meritorio”, esto es, un bien intrínsecamente valioso² (Stiglitz y Rosengard, 2016) que justifica la intervención pública, lo que no resuelve del todo en qué ámbitos intervenir ni cómo hacerlo. Los valores humanos y, más en concreto, la agregación de estos valores en preferencias sociales de naturaleza cultural, actúan como metacriterios orientativos del comportamiento de los agentes ante cuestiones sanitarias (Painter y Qiu, 2020).

En el ámbito más específico de las nuevas normas de higiene, distancia física y confinamiento, la capacidad o efectividad para invitar, convencer u obligar a la población depende de patrones culturales, como el grado de conformidad de esa población o el nivel de confianza de la misma en sus instituciones. Siguiendo con el vocabulario de economía pública, una pandemia es un “mal público” (Kolsstad, 2010)³, como la crisis climática, por lo que su gestión debe de ser asumida por el Estado. Pero las externalidades negativas hacen que la probabilidad de contagio continúe dependiendo de los comportamientos individuales. Por tanto, es pertinente preguntarse qué valores o patrones culturales afectan a las percepciones y actitudes de los *policy makers* y de los ciudadanos ante este mal público, y ante la recesión económica que la pandemia ocasiona. El diseño óptimo de políticas de comunicación y mitigación debería tener en cuenta estos patrones culturales de las poblaciones receptoras de esas políticas.

Cultura: creencias, valores y normas

En este trabajo definimos cultura como el conjunto de creencias, valores y normas sociales

transmitidas en el seno de un grupo social, que son el resultado del devenir histórico de ese grupo social y de las circunstancias y estructuras socioeconómicas que le han afectado, y que determinan la forma de ver el mundo de los individuos y del grupo mismo (Alexander, 2000). La construcción histórica de la cultura a través de la socialización, como mecanismo de dominación, legitimación, adaptación y supervivencia, ya nos indica que distintas respuestas culturales pueden no ser socialmente óptimas ante cada tipo de problemas. Adicionalmente, las creencias, valores y normas no orientan la acción de una manera mutuamente coherente e invariable (Swidler, 1986), sino que la cultura ofrece un repertorio de recursos que permite a los individuos desarrollar diversas líneas de acción. Ello, sumado al carácter multidimensional de la cultura, justifica cierta diversidad de ideas y comportamientos dentro del grupo social, con varias capas de coherencia y contradicción, lo que dificulta la identificación clara de patrones culturales.

Las creencias son ideas o teorías acerca de cómo funciona el mundo, las cosas y las personas (Veira, 2010). En este trabajo nos centramos en la creencia de si se puede confiar o no en la gente. Las creencias tienen un sustrato informativo, dado por la acumulación histórica de información social transmisible y con intermediación institucionalizada de estructuras de poder. Son percepciones sobre el mundo que determinan el conjunto de acciones racionalmente posibles y los fines mismos de la acción racional. A su vez, el conjunto de creencias sociales sobre todos los aspectos inmateriales y materiales de la existencia humana se construye recíprocamente con un reducido número de criterios que sintetizan todas las creencias y sirven, a su vez, para orientarlas. Esos son los valores.

Schwartz (1992) define valores humanos como amplios fines o metas motivacionales que trascienden situaciones específicas, sirven de guías de comportamiento, y criterio para juzgar a la gente y los acontecimientos. Más concretamente Schwartz ofrece una medición empírica centrada en 10 valores o metas motivacionales, entre las cuales se encuentra el valor de la conformidad que analizamos en este artículo. Las contribuciones empíricas más relevantes al análisis de los valores humanos tienden a construirse sobre los presupuestos concep-

2 Más estrictamente, un “bien preferente” tiene elevadas externalidades positivas potenciales, tiene aspectos distributivos y presenta dificultades de información y de determinación de preferencias para los individuos.

3 El mal público “pandemia” es no-rival (el hecho de que alguien se contagie no reduce el contagio de otras personas) y es no-excluyente (es muy costoso excluir a un individuo, grupo o territorio de ser contagiado).

tuales de dicha propuesta, que parte de una selección a priori de valores fundamentales vinculados a necesidades humanas también fundamentales (Díez Nicolás, 2011). Las críticas más relevantes a dicho enfoque se han centrado precisamente en la ausencia de una vinculación más arraigada de los valores a circuitos o conjuntos de interacción social a través de las cuales se transmiten y reproducen determinados valores que no están a priori vinculados a necesidades humanas, sino fundamentalmente a estructuras sociales de interacción (Hitlin y Piliavin, 2004).

Si los valores representan principios morales generales, las normas sociales encarnan directivas concretas de acción. Una norma social es una expectativa informal y/o formal de comportamiento que regula las interacciones sociales (Portes, 2010). Las normas sociales “encarnan” o “cristalizan” los valores sociales en contextos específicos, para los cuales prescriben o restringen comportamientos también específicos. Las expectativas de comportamiento se producen en el contexto de lo que cada uno piensa que los demás piensan que es el comportamiento adecuado. Ello está vinculado a valores predominantes, un mecanismo que opera vía incentivos y castigos sociales, mediados por las emociones (Elster, 2009). Las normas sociales son, por tanto, reglas de conducta esperadas relativas siempre a grupos de referencia (nosotros, ellos) contextualizados. Es esta sujeción a la aprobación o desaprobación *anticipada* del grupo de referencia lo que convierte a las normas en sociales.

Un ejemplo de planteamiento cultural: conformidad y distancia física

Podemos concretar el marco anterior en el caso de la distancia física. En la fase de desescalada, y no antes, la distancia física interpersonal ha pasado a constituir una norma legal (Orden SND/380/2020, de 30 de abril, publicada en el *BOE* de 1 de mayo de 2020). La dificultad de controlar su cumplimiento, su extenso ámbito de aplicación, junto con el riesgo de contagiar o ser contagiado por terceros en caso de no cumplirla, nos permiten caracterizarla esencialmente como una norma social. Su incumplimiento se asocia a sanciones de

distinto carácter, como multas, sensación de estar haciendo algo incorrecto, o miradas reprobatorias, por ejemplo.

Los conceptos de conformidad (*conformity*) y obediencia hacen referencia a la disposición individual a cumplir las normas. En el caso de la obediencia, dicha disposición se produce independientemente de la valoración individual del mandato, y este procede de una autoridad legal aceptada como legítima (Weber, 1981). En el caso de la conformidad, su seguimiento se deriva, como hemos apuntado, de la existencia de sanciones por parte del grupo de referencia y de las expectativas de los actores acerca de “lo que debe hacerse”, de modo que unos y otros esperan que se produzca un tipo de comportamiento (Tena-Sánchez y Güell-Sans, 2011). Así, mientras que obediencia es la respuesta a un mandato de una autoridad legítima, la conformidad se refiere a la adaptación de la conducta individual a la norma del grupo, con el fin de armonizar comportamientos y actitudes con los del grupo (Levine y Pavelchak, 1985).

Ahora bien, si no hay una regularidad de la conducta, no puede hablarse de la existencia de normas, y en el caso del distanciamiento físico, ante la novedad de una pandemia, dicha regularidad no ha tenido tiempo a asentarse suficientemente para ser aplicada en diversos contextos y situaciones sociales. Las creencias privadas sobre el cómo comportarse en supermercados, farmacias, centros de trabajo y en la vía pública, poseen un elevado grado de indefinición, dada la amplia casuística de situaciones personales y familiares, la singularidad de la situación que estamos viviendo y el shock psicosocial que sufren individuos y grupos (de edad, laborales...). En este marco, cobra fuerza el concepto de norma percibida (Lapinski y Rimal, 2005), frecuente en los estudios de salud pública, referida a la creencia subjetiva del mandato y la presión subjetiva percibida para cumplirlo.

En cualquier caso, la adopción de estas nuevas prácticas no opera en el vacío sino en un marco de creencias y valores, enraizados socialmente, que refuerzan la conformidad de estas nuevas normas. Dichos valores y creencias influyen también en la percepción subjetiva de las nuevas normas, esto es, acerca de qué es lo percibido como adecuado o inadecuado, como permitido o sancionable. En

el apartado siguiente seleccionamos unos pocos valores y algunas creencias que son susceptibles de condicionar tanto el tipo de respuesta a la pandemia por parte de los administradores públicos como la disposición al seguimiento de las nuevas normas sociales de higiene y distanciamiento.

LA MEDICIÓN DE VARIABLES CULTURALES

En esta sección presentamos los valores y creencias culturales que analizaremos posteriormente en la sección empírica. En lo referido a valores, nos centramos en dos conocidas escalas, la de Geert Hofstede y la de Shalom Schwartz. Más concretamente, discutiremos dos de las dimensiones culturales que plantea Hofstede *et al.* (2010), la orientación a largo plazo y el individualismo; y una de las dimensiones del esquema de Schwartz (2012), la relativa a la conformidad o seguimiento de las normas (*conformity*). Adicionalmente, tal y como se indicó en la sección previa, se analiza la confianza en los otros, como una característica cultural que no es valor humano, sino una creencia.

Basándose en la metodología de encuesta, Hofstede *et al.* (2010) elaboran dos índices unidimensionales para evaluar la orientación a largo/corto plazo, por un lado, y el individualismo/colectivismo, por otro. La orientación a largo plazo representa actitudes orientadas a futuras recompensas; en particular la perseverancia y la frugalidad. Su polo opuesto, la orientación a corto plazo, representa el fomento de las actitudes relacionadas con el pasado y el presente; en particular el respeto por la tradición, la preservación de la reputación y el cumplimiento de las obligaciones sociales. Por su parte, el individualismo se refiere a las sociedades en las que los lazos entre los individuos están “suelos”: las personas esperan cuidar de sí mismas y de su familia inmediata (nuclear). El colectivismo, por el contrario, se refiere a sociedades en las que las personas, desde su nacimiento, están integradas en grupos fuertes y cohesionados.

Como se mostrará después en la Tabla 1, Hofstede *et al.* (2010) construyen dos índices en la escala de 0 a 100 en los que los valores altos corresponden a orientación a largo plazo e individualismo, y los valores bajos a orientación a corto

plazo y colectivismo, respectivamente. El índice de individualismo/colectivismo de Hofstede, en particular, ha sido ampliamente usado en estudios comparativos internacionales. Sin embargo, esta escala continua desde individualismo a colectivismo plantea problemas. Por ejemplo, priorizar la familia antes que el trabajo es considerado indicador de individualismo, lo que eleva el “individualismo” en países mediterráneos y lo reduce en países anglosajones. Adicionalmente, el individualismo de Hofstede refleja tanto valores individualistas como igualitarios (Bernhardsdóttir, 2015). Debido a estas dificultades, presentaremos una medición alternativa de individualismo y colectivismo, como indicadores separados, basada en el trabajo de Yoon (2012). Usando la *World Value Survey*, este autor usa cuatro cualidades que se pueden inculcar a los niños en el hogar, según hayan sido mencionadas o no por el entrevistado⁴. Usando la codificación de estas respuestas, Yoon (2012) define aditivamente “individualismo” como (Independencia + Sentido de la responsabilidad + Imaginación + Determinación y perseverancia), mientras que “Colectivismo” será (Tolerancia y respeto por otra gente + Generosidad + Obediencia + Fe religiosa).

En la Tabla 1 presentamos el porcentaje de entrevistados, según países, que mencionaron como relevante los valores que componen el agregado “individualismo” (ítems 3-6) y el resultado sintético de dicho valor agregado (ítem 7). Igualmente presentamos los mismos resultados para el valor del “colectivismo” (ítem 11). Para su cálculo agregado hemos excluido la fe religiosa por entender que constituye un indicador altamente discutible de colectivismo.

La teoría de los valores humanos básicos de Shalom Schwartz es una de las teorías transculturales más utilizadas en el campo de la investigación del comportamiento. Esta teoría ha sido refinada desde los años ochenta para alcanzar su versión más reciente, a partir de 2012 (Corrons y Garay, 2019), y se refiere a los valores centrales que la gente de todas las culturas reconoce

4 “Aquí tiene una lista de cualidades que se pueden inculcar a los niños en el hogar. ¿Cuál considera usted especialmente importante, si es que considera alguna? ¡Por favor, seleccione hasta cinco!”.

Tabla 1. Indicadores culturales para países seleccionados, según datos de Hofstede y la WVS.

		España	Alemania	China	Corea del Sur	Estados Unidos	Japón	Países Bajos	Suecia
1	Orientación a largo plazo (índice 0-100)	48	83	87	100	26	88	67	53
2	Individualismo-Colectivismo (índice 0-100)	51	67	20	18	91	46	80	71
3	Independencia (% que lo mencionan)	43	74	70	58	54	68	61	70
4	Sentido de la responsabilidad (% que lo mencionan)	79	81	66	88	65	87	91	83
5	Imaginación (% que lo mencionan)	25	30	17	15	31	32	20	47
6	Determinación y perseverancia (% que lo mencionan)	38	60	26	55	36	68	37	34
7	Individualismo (media 3, 4, 5, 6)	46	61	45	54	46	64	52	58
8	Tolerancia y respeto por otra gente (% que lo mencionan)	74	67	52	41	72	65	86	87
9	Generosidad (% que lo mencionan)	35	6	29	11	33	45	23	30
10	Obediencia (% que lo mencionan)	31	13	8	9	28	5	26	12
11	Colectivismo (media 8, 9, 10)	47	28	30	20	44	38	45	43
12	Fe religiosa (% que lo mencionan)	11	12	1	25	43	4	14	4
13	Es importante comportarse adecuadamente (%)	63	31	34	51	38	12	28	34
14	Confianza en la mayoría de la gente (%)	19	45	60	27	35	36	66	60
15	Confianza completa en la familia (%)	94	76	86	83	69	73	59	89
16	Confianza en el gobierno (%)	21	44	85	50	33	24	33	60

Fuente: elaboración propia. Las filas 1 y 2 proceden de los índices de Hofstede *et al.* (2010), versión de los datos 2015, con puntuaciones en un rango de 0 a 100, en las que el país con más orientación a largo plazo o más individualista recibe el valor 100, y el país con más orientación a corto plazo o más colectivista recibe el valor 0. El resto de variables son de la *World Value Survey* (WVS), ronda 6, 2010-2014. Las filas 3 a 6, 8 a 10 y 12 contienen el porcentaje de encuestados que consideraron importante que los hijos sean alentados en el hogar a tener esa cualidad (% que lo mencionan). Las filas 7 y 11 contienen medias aritméticas de las variables que Yoon (2010) incluye en sus índices de individualismo y colectivismo, salvo que aquí separamos la fila 12, cuya variable es considerada por ese autor como parte del indicador de colectivismo. La fila 13 contiene el porcentaje de encuestados que seleccionaron que “se le parece mucho” o “es como yo” (códigos 1 o 2 en una escala de 1 a 6) una persona para la cual es importante comportarse siempre adecuadamente. Las filas 14 a 16 contienen el porcentaje de encuestados que seleccionaron mucha o bastante confianza (en una escala de 1 a 4).

(Schwartz, 2012). Identifica diez tipos motivacionales distintos de valores y especifica las relaciones dinámicas entre ellos. Aquí nos centraremos solamente en la dimensión “conformidad”, que se refiere al objetivo humano de restringir las acciones, inclinaciones e impulsos que puedan molestar o dañar a otros y violar las expectativas o normas sociales. En la *European Social Survey*, la dimensión de conformidad se evalúa dentro de

un grupo de preguntas en las que se solicita al encuestado que evalúe del 1 al 6 su identificación con un conjunto de afirmaciones. En la dimensión que Schwartz denomina “conformidad” se incluyen únicamente dos ítems:

— “Es importante comportarse siempre correctamente. Quiere evitar hacer cualquier cosa que puedan decir que está mal”.

— “Las personas deberían hacer lo que se les manda. Cree que deberían obedecer las normas siempre, aunque nadie les vea”.

El valor “conformidad” corresponde al objetivo motivacional “restricción de acciones que probablemente disgusten a otros y violen las expectativas sociales o las normas”. Por ello, Schwartz incluye en este valor de “conformidad” los dos ítems que acabamos de indicar, aunque el primero de ellos sea el que corresponde a conformidad propiamente dicha y el segundo a obediencia, según las definiciones que vimos en la sección anterior, como la de Levine y Pavelchak (1985). Estos dos ítems figuran en la *European Social Survey* y los presentamos más adelante en la Figura 1. Solo el primero de ellos se incorporó también al cuestionario de la *World Value Survey*, como veremos en la Tabla 1. La literatura empírica suele evaluar las dimensiones de Schwartz centrando las codificaciones de 1 a 6 de las respuestas (véase, p. ej., Sorthéix y Schwartz, 2017). En vez de así, en la Tabla 1 y Figura 1 recogeremos el porcentaje de entrevistados que responden que la persona descrita “se le parece a ella” o “se parece mucho” (códigos 1 y 2 en una escala de 1 a 6), que es un indicador con una interpretación más intuitiva.

Finalmente, y con respecto a la confianza, en este artículo consideramos que constituye una creencia cultural que puede ser relevante a la hora de evaluar distintos fenómenos asociados con una pandemia, ya que es el fundamento de la cooperación. La literatura distingue dos tipos de confianza (Paxton, 1999). La confianza horizontal o social se refiere a personas, y puede ser confianza generalizada, en la mayoría de la gente, o dirigida a grupos concretos (familia, vecinos, conocidos). La confianza vertical o política se refiere a instituciones. En la Tabla 1 se presentan los indicadores de confianza generalizada, en la familia y en el gobierno, obtenidos de la *World Value Survey*.

EJEMPLOS DE INDICADORES CULTURALES: ESPAÑA EN PERSPECTIVA COMPARADA

La Tabla 1 ofrece un resumen de los cuatro tipos de indicadores comentados en el apartado

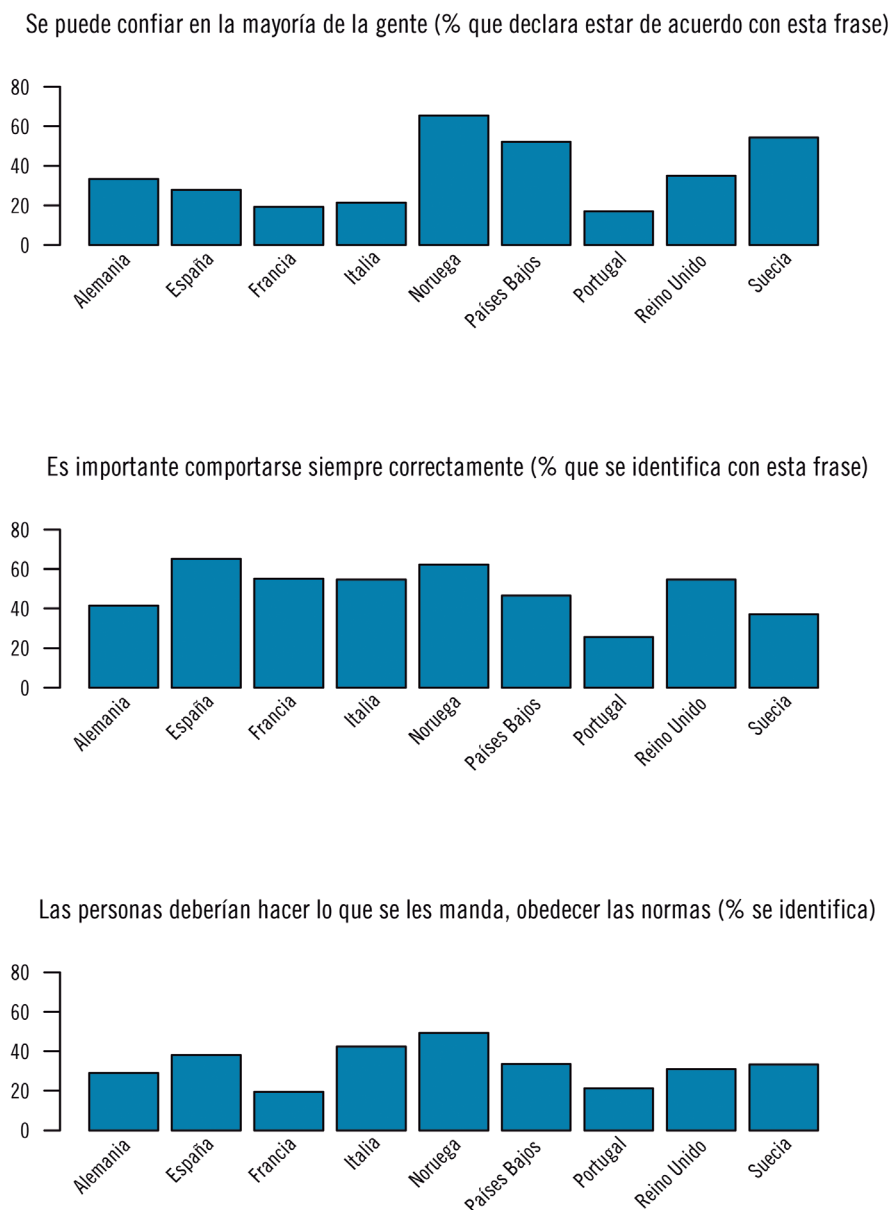
precedente. Comparado con los otros países, España es un país con cierta orientación a corto plazo, según el indicador de Hofstede, aunque no muy acentuada. La orientación a corto plazo se refiere a actitudes relacionadas con el pasado y el presente. Esto indica que muchos españoles asignan importancia al respeto por la tradición, la preservación de la reputación y el cumplimiento de las obligaciones sociales. Estos últimos dos aspectos son relevantes para el respeto a las normas sociales de confinamiento y de distancia física interpersonal.

Otro indicador con potencial explicativo para el comportamiento de los agentes durante una pandemia es el de individualismo/colectivismo, pero los datos de las filas 2, 7 y 11 no ofrecen un perfil claro del caso español. Por esta razón hemos acudido a los indicadores concretos que se consideran individualistas o colectivistas. Y aquí empezamos a discernir algunas pautas. Por ejemplo, bajo el restrictivo marco de comparar únicamente ocho países, el porcentaje de españoles que consideran importante la independencia es bajo, mientras que lo contrario ocurre con la obediencia. Ello permite ir esbozando hipótesis de investigación sobre la forma más adecuada de políticas de comunicación y mitigación bajo esta perspectiva cultural concreta.

Pero la fila 14 de la Tabla 1 nos indica que los españoles no se fían unos de otros⁵. Tampoco se fían del gobierno (fila 16), solo de la familia (fila 15). Esto induce a pensar que en el caso español las autoridades han de realizar un esfuerzo extraordinario para transmitir credibilidad. Ello implica esfuerzos pedagógicos, pero deja abierta también la puerta a una interpretación más coercitiva. Si los ciudadanos no se fían unos de otros, lo que nos remite al fenómeno de los “policías de

5 Para el caso español, Pena y Sánchez (2018) muestran que la percepción de confianza general o de ausencia de comportamientos oportunistas se encuentran relacionadas con la educación y el acceso y la movilización de una red de lazos facilitada por la pertenencia a asociaciones abiertas, las cuales facilitan puentes entre grupos diversos. Más generalmente, Bjørnskov (2006) señala que la confianza generalizada es mayor en los países protestantes y menor en países con mayor desigualdad de ingresos y mayor diversidad étnica.

Figura 1. Tres indicadores de confianza y conformidad para países seleccionados, según la ESS.



Fuente: elaboración propia con datos de la *European Social Survey* (ESS), ronda 8, año 2018. En el ítem sobre confianza pide que el encuestado se sitúe en una escala de 0 ("Nunca se es lo bastante prudente en el trato con los demás") a 10 ("Se puede confiar en la mayoría de la gente"). La altura de las barras indica el porcentaje de encuestados que seleccionaron un grado de acuerdo entre 7 y 10. En las preguntas sobre "comportarse correctamente" y "hacer lo que se les manda" el entrevistado declara cuánto se le parece una persona descrita con esa frase, en una escala de 1 ("Se parece mucho a mí") a 6 ("No se parece nada a mí"). La altura de las barras representa el porcentaje de encuestados que manifestaron que se parecía (2) o se parecía mucho (1) a ellos.

balcón”⁶, los mecanismos de cooperación voluntaria no funcionan bien. Ante el mal público “pandemia”, la coerción legal permite la implantación directa de una norma, pero también crea un estándar de norma social desde el cual se active el propio control social entre ciudadanos.

En este sentido, la fila 13 de la Tabla 1 deja claro que la fijación de estándares sociales es muy importante en el caso español: un 63 % de los españoles entrevistados se identifican con una persona que crea que “es importante comportarse siempre adecuadamente”. Este aspecto es tan relevante que lo estudiamos de nuevo con datos recientes de la *European Social Survey*. La Figura 1 muestra una comparación de tres indicadores culturales, uno de confianza generalizada y los otros dos que forman parte de lo que en la escala de Schwartz se incluye dentro de la dimensión de “conformidad”, como hemos indicado en la sección anterior. Se confirma que una proporción elevada de españoles se identifican con una persona para la cual sea importante comportarse adecuadamente. También podemos ver que España tiene un porcentaje de valoración relativamente bajo en confianza generalizada, y relativamente alto en “seguir las reglas”.

La interpretación de estos resultados exige cierta cautela. Por ejemplo, un 65 % de los encuestados españoles se identifica con una frase sobre conformidad, pero un 35 % de los encuestados no se considera identificado por esa frase. Por ello no es posible afirmar que España en su conjunto valore la conformidad. Si embargo, tomados estos datos de forma comparativa con otros países, ayudan a esbozar hipótesis sobre el perfil de los españoles en fenómenos relevantes para una pandemia. Eso justifique que, en aras de la comunicación, ocasionalmente se pueden realizar generalizaciones sobre, por ejemplo, el nivel de conformidad de los españoles.

6 Se designó popularmente de esta forma a los ciudadanos que desde la ventana de edificios increpaban a otros para que mantuviesen el confinamiento. Este fenómeno, posiblemente magnificado por la prensa y las redes sociales, se puede entender como un mecanismo de control social en una sociedad desconfiada que valora la reputación y el cumplimiento de las obligaciones sociales, y que tendría también otras manifestaciones más sutiles.

Para terminar, conviene resaltar que las posibles relaciones causales de estas dimensiones culturales con comportamientos observables durante una pandemia quizá tengan carácter multidimensional, de acuerdo con las pautas complejas que deja ver la Figura 1. Por ejemplo, los porcentajes de las tres preguntas son bajos en Portugal y altos en Noruega, Francia presenta un indicador más bajo que España de confianza y también más bajos indicadores de conformidad, configurando perfiles culturales diferentes. Ante situaciones reales que conlleven una actitud o decisión de los ciudadanos y los representantes públicos, estos perfiles diferenciados pueden producir distintos resultados.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En este artículo hemos analizado la importancia de la cultura, entendida de manera restrictiva como un conjunto de normas, valores y creencias, como un elemento que potencialmente es susceptible de condicionar tanto la adecuación del tipo de respuesta proporcionada por las autoridades públicas como la desarrollada por la ciudadanía española, en una perspectiva comparada. Más concretamente, hemos visto cómo los valores actúan como meta-criterios orientativos del comportamiento de los actores sociales. Por un lado, configuran las percepciones, preferencias y acciones de los *policy makers* ante la pandemia de la COVID-19, y por otro, condicionan la disposición ciudadana al seguimiento de las normas de confinamiento, higiene y distancia física interpersonal.

Realizadas las salvedades pertinentes sobre la heterogeneidad de toda población, según los resultados obtenidos procedentes de la *European Social Survey* y la *World Values Survey*, España puede caracterizarse por ser un país con un nivel de confianza en los demás muy bajo pero que, en comparación a otros países, otorga una elevada importancia a los valores de conformidad y obediencia, quizá como mecanismo para la reducción de la incertidumbre derivada de la falta de confianza en los demás.

De ello se infiere que las medidas coercitivas adoptadas no solo reflejan valores predominantes, sino que también son susceptibles de ser más

eficaces que en otros contextos más cooperativos, en tanto que se ajustan al comportamiento axial predominante. Adicionalmente, la escasa confianza ciudadana y la conveniencia de fijar estándares que generen conformidad parecen recomendar políticas que enfaticen la credibilidad y la pedagogía.

Hemos presentado algunas formas de medir creencias y valores humanos con potencial explicativo en ciertos fenómenos asociados a la pandemia. Aparte de la consustancial dificultad metodológica de cuantificación, esta medición y comparación no tiene en cuenta la influencia de los contextos institucionales “meso” en el comportamiento axiológico de los individuos, lo que hace que los valores predominantes en un determinado contexto puedan no serlo en otro. A modo de ejemplo, la conformidad a las normas de distancia física puede constituir un principio relevante que oriente el comportamiento con la familia en la vía pública, pero no en el entorno laboral o con el grupo de amigos, o a la inversa.

Teniendo en cuenta estas limitaciones, este artículo establece como prioritario el desarrollo de una nueva agenda de investigación más sofisticada acerca de la influencia de la cultura en la percepción de la amenaza sanitaria y la adopción de nuevas normas sociales que regulen el comportamiento de distintos grupos de referencia en espacios públicos de ocio, deportivos, educativos y laborales, entre otros. Identificar qué valores y creencias son relevantes en cada contexto, examinar a qué comportamientos y actitudes pueden inducir, analizar sus interacciones con otras variables individuales y contextuales, vincular esos valores y creencias con estructuras de relaciones (capital social); todo ello permitiría definir grupos o perfiles ciudadanos según sus patrones motivacionales y culturales. Esto es extensible también a los *policy makers*, cuyas decisiones están igualmente afectadas por patrones de creencias y de valores, y al diseño óptimo de las políticas más eficientes según las características detectadas en los ciudadanos. Igualmente, el desarrollo de un programa de investigación más amplio permitiría comprender la mediación cultural de los distintos modelos de actuación ante la pandemia en sus diferentes fases.

Una dimensión relevante de dicha agenda constituye la inclusión de la ideología política en

términos de valores morales y económicos progresistas o conservadores y su relación con una mayor o menor propensión a cumplir las normas de distanciamiento físico, tal y como apuntan Painter y Qiu (2020). En esta dirección, también señalamos la importancia de incluir el contexto institucional meso en la medición de los valores y percepción subjetiva de las normas, para evitar así tomar grandes agregados sociales como internamente homogéneos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albrecht, G. (2005). The sociology of health and illness. En C. Calhoun, Ch. Rojeck, B. Turner (eds.), *The handbook of sociology*. London: Sage
- Alexander, J (2000). *Sociología cultural*. Barcelona: Anthropos.
- Bernhardsdóttir, Á. E. (2015). *Crisis-Related Decision-Making and the Influence of Culture on the Behavior of Decision Makers: Cross-Cultural Behavior in Crisis Preparedness and Response*. 1st ed. Springer.
- Bjørnskov, C. (2006). Determinants of generalized trust: A cross-country comparison. *Public Choice*, 130, 1-21.
- Corrons Giménez, A., Garay Tamajón, L. (2019). Analysis of the third-order structuring of Shalom Schwartz's theory of basic human values. *Heliyon*, 5(6), 1-7.
- Díez Nicolás, J. (2011). ¿Regreso a los valores materiales? El dilema entre seguridad y libertad en los países desarrollados. *Revista Española de Sociología*, 15, 9-46.
- Elster, J. (2009). Social Norms and the Explanation of Behavior. En P. Hedström y P. Bearman (eds.), *The Oxford Handbook of Analytical Sociology* (pp. 195-217). New York: Oxford University Press.
- Fairhead, J. (2016). Understanding Social Resistance to the Ebola Response in the Forest Region of the Republic of Guinea: An Anthropological Perspective. *African Studies Review*, 59(3), 7-31.
- Hitlin, S., Piliavin, J. A. (2004). Values: reviving a dormant concept. *Annu. Rev. Sociology*, 30, 359-393.

- Hofstede, G., Hofstede, G. J., Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, third edition. McGraw-Hill Professional. Los datos actualizados están obtenidos de <https://geerthofstede.com>.
- Iwelunmor, J., Newsome, V., Airhihenbuwa, C. O. (2014). Framing the impact of culture on health: a systematic review of the PEN-3 cultural model and its application in public health research and interventions, *Ethnicity & health*, 19(1), 20-46.
- Kolstad, Ch. (2010). *Environmental Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- Lapinski, M., Rimal, R. (2005). An Explication of Social Norms. *Communication Theory*, 15(2), 127-147.
- Levine, J., Pavelchak, M. (1985). Conformidad y Obediencia. En S. Moscovici (ed.), *Psicología Social I* (pp. 41-70). Barcelona: Paidós.
- Painter, M., Qiu, T. 2020. Political Beliefs affect Compliance with COVID-19 Social Distancing Orders (en línea). <https://voxeu.org/article/political-beliefs-and-compliance-social-distancing-orders>, acceso 11 de mayo de 2020.
- Paxton, P. (1999). Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment. *American Journal of Sociology*, 105(1), 88-127.
- Pena-López, J. A., Sánchez-Santos, J. M. (2018). Capital social, confianza y modelos de asociacionismo en España. *Papers. Revista de Sociología*, 103(2), 153-173.
- Portes, A. (2010). *Economic sociology. A systematic inquiry*. Princeton: Princeton University Press.
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries. En M. Zanna (ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 25, pp. 1-65). New York: Academic Press.
- Schwartz, S. (2012). An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1).
- Stern, E. K. (1999). *Crisis decision making: a cognitive-institutional approach*. Stockholm: University of Stockholm.
- Stern, E., Sundelius, B. (2002). Crisis management Europe: an integrated regional research program. *International Studies Perspectives*, 3(1), 71-88.
- Sitglitz, J., Rosengard, J. K. (2016). *La economía del sector público*. Barcelona: Antonio Bosch.
- Sortheix, F. M., Schwartz, S. H. (2017). Values that Underlie and Undermine Well-Being: Variability Across Countries. *European Journal of Personality*, 31(2), 187-201.
- Swidler, A (1986). Culture in action. Symbols and Strategies. *American Sociological Review*, 51(2), 273-286.
- Tena-Sánchez, J., Güell-Sans, A. (2011). ¿Qué es una norma social? Una discusión de tres aproximaciones analíticas. *Revista Internacional de Sociología*, 69(3), 561-583.
- Torres Alberó, C. (2005). Representaciones sociales de la ciencia y la tecnología. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 111, 9-43.
- Veira, J. L. (2010). Valores: problemas públicos y dilemas morales. En J. L. Veira (coord.), *La evolución de los valores sociales en Galicia* (pp. 21-43). A Coruña: Netbiblo.
- Weber, M. (1981). *Economía y Sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Yoon, K.-I. (2010). The Cultural Effects of Individualism and Collectivism on Social Capital. *International Area Review*, 13(2), 187-212.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Fernando Bruna es profesor de crecimiento económico en la Universidade da Coruña. Es Doctor en Economía; Máster en Modelización Aplicada; Licenciado en Economía; Graduado en Sociología y en Ciencias Políticas; y Técnico en Comercio Exterior. Ha sido profesor de la Universidad Autónoma de Madrid; e investigador en el Instituto de Predicción Económica Lawrence R. Klein, y en la red mundial *Project LINK* (Toronto). Como gerente de una empresa consultora organizó las elecciones de 2009 al Parlamento de Galicia. Ha publicado en revistas como *Regional Studies* o el *Journal of Happiness Studies*. Su investigación reciente se centra en econometría regional y urbana con R, y en efectos geográficos y culturales en el comportamiento y opiniones de empresas e individuos, usando modelos multinivel.

Matilde Massó es profesora contratado doctor de Sociología. Tiene experiencia en sociología eco-

nómica, específicamente en finanzas alternativas, sociología del dinero y la moral y estudios de financiarización. Ha disfrutado de un contrato Marie Skłodowska Curie en la Universidad de Leeds. Es miembro fundador de la Red de Sociología Económica y forma parte del equipo del Comité Ejecutivo de la Asociación Española de Sociología. Tiene una amplia experiencia en la coordinación y colaboración en proyectos de investigación y en brindar apoyo académico a estudiantes de grado y posgrado. Es la investigadora principal del proyecto “Consecuencias sociales de la financiarización: acumulación monetaria, escasez de empleo, desigualdad social” financiado por el Ministerio de Economía del Gobierno de España CSO2016-78122-R.

Isabel Neira es profesora titular de Economía en la Universidad de Santiago de Compostela.

Actualmente es directora técnica del *Global Entrepreneurship Monitor*. Su línea de investigación está centrada en temas de capital social, emprendimiento y bienestar subjetivo. Ha sido presidenta de la Asociación de la Economía de la Educación, colaborando con las agencias de calidad ACSUG y ANECA. Directora del Curso de Experto en Gestión Cultural de la USC desde 2014, Coordinadora del Programa de Doctorado en Economía y Empresa. Investigadora principal en 12 proyectos/contratos de investigación. Más de 50 artículos indexados en Scopus y en el JCR, en revistas como *Regional Studies*, *Social Indicators Research* o *Journal of Happiness Studies*. Ha dirigido siete tesis doctorales, dos de ellas ganadoras del Premio Euro-región Galicia-Norte de Portugal y Premio del Congreso de los Diputados a la mejor tesis en Economía.

Debate / Controversy

La COVID-19, pantallas y reflexividad social. Cómo el brote de un patógeno está afectando nuestra cotidianidad / *COVID-19 and social reflexivity. How the outbreak of a pathogen is affecting our everyday life*

Rubén Díez García

Dpto. de Sociología Aplicada, Universidad Complutense de Madrid, España / Spain
rubendiez@ucm.es
<http://orcid.org/0000-0002-4673-6190>

Simone Belli

Dpto. de Antropología Social y Psicología Social, Universidad Complutense de Madrid, España / Spain
sbelli@ucm.es
<http://orcid.org/0000-0001-8934-7569>

Israel V. Márquez

Dpto. de Periodismo y Nuevos Medios, Universidad Complutense de Madrid, España / Spain
isravmarquez@ucm.es
<http://orcid.org/0000-0001-7980-5570>

Recibido / Received: 03/05/2020

Aceptado / Accepted: 03/06/2020



RESUMEN

Con este texto queremos hacer una primera aproximación a los patrones de conducta que comparten los individuos a lo largo de las diferentes etapas de desarrollo de la pandemia. Para ello, nos acercaremos a las prácticas comunicativas mediadas por pantallas y, en particular, a los usos de las herramientas de mensajería instantánea como medio de información, comunicación y emoción durante el distanciamiento social provocado por la pandemia. En concreto, nos centraremos en la popular plataforma de mensajería WhatsApp, una plataforma clave como tecnología cotidiana que media la interacción social en nuestros grupos sociales primarios y secundarios, pero también la propia comunicación social en torno a este fenómeno.

Palabras clave: COVID-19; emociones; etnografía; pantallas; mensajería instantánea; reflexividad social.

ABSTRACT

We want to make a first approach to the behavioral patterns that individuals share throughout the different stages of development of the pandemic. To achieve this aim, we address screen-mediated communication practices, particularly the uses of instant messaging tools as means of information, communication, and emotion during the social distancing caused by the pandemic. Specifically, we focus on the popular WhatsApp messaging app, a key technological tool that mediates social interaction in our primary and secondary social groups, but also in all social communication around this phenomenon.

Keywords: COVID-19; emotions; ethnography; screens; instant messaging; social reflexivity.

***Autor para correspondencia / Corresponding author:** Rubén Díez García. rubendiez@ucm.es.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Díez García, R., Belli, S., Márquez, I. V. (2020). La COVID-19, pantallas y reflexividad social. Cómo el brote de un patógeno está afectando nuestra cotidianidad. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 759-768.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.49>)

INTRODUCCIÓN

En diciembre de 2019 se identificó por primera vez en Wuhan (Hubei, China), el brote de un nuevo tipo de patógeno asociado a la familia de los coronavirus, conocido como la COVID-19. Este nuevo patógeno es la causa de una pandemia que ha dado lugar a la declaración de una emergencia de salud pública a escala global. Como todavía no existe una vacuna, diferentes medidas de confinamiento y aislamiento social son la única forma de evitar infectarse y gobiernos de distintas partes del mundo vienen promulgando leyes e imponiendo un estado de emergencia para garantizarlo, implementando medidas estrictas y restrictivas sobre el comportamiento y movilidad de las personas, como ha ocurrido en el caso de España.

Los hábitos y prácticas cotidianas que hasta ahora habíamos dado por sentado se cambian de varias maneras o se suspenden por completo. Simultáneamente, se crean nuevos modos de interacción, sociabilidad y “estar juntos” desde la distancia, modos en los que las distintas pantallas que conforman nuestra cotidianidad —en especial, teléfonos móviles y ordenadores—, adquieren un rol fundamental. Las personas responden en su vida cotidiana y en sus relaciones sociales de múltiples maneras, involucrando emociones, imaginación y creatividad, para (sobre)vivir en tiempos de pandemia. A medida que se limitan las formas de relación más tradicionales, se potencian otras relativamente más novedosas, tal vez con algunos efectos de largo alcance. La transformación digital que ya ha tenido un impacto en nuestras vidas en los últimos años, se ha hecho aún más relevante en las fases de emergencia sanitaria y confinamiento social. Nuestras relaciones sociales se han desarrollado principalmente a través de pantallas y conversaciones digitales. Noticias, trabajo, emociones y reflexiones se comparten en gran medida a través de estos medios, y para muchas personas ese contexto es la única posibilidad de interactuar con los demás.

Para aproximarnos a este fenómeno nos servimos de técnicas autoetnográficas en grupos de conversaciones a través del servicio de mensajería instantánea más popular en España, WhatsApp. Por autoetnografía entendemos un enfoque de in-

vestigación y escritura que permite “dar cabida tanto a los relatos personales y/o autobiográficos como a las experiencias del etnógrafo como investigador —ya sea de manera separada o combinada— situados en un contexto social y cultural” (Blanco, 2012: 55). Como señalan Ellis *et al.* (2011), la autoetnografía reconoce y da lugar a la subjetividad, la emocionalidad y la influencia del propio investigador sobre su trabajo, sin ocultar estas cuestiones. En este sentido, apelamos también a la reflexividad etnográfica, la cual considera al propio investigador como parte del mundo que estudia (Guber, 2011), y que hoy en día se manifiesta también como “reflexividad tecnológica”, pues las tecnologías que estudiamos son en la mayoría de ocasiones las mismas que utilizamos para estudiarlas y forman parte de nuestra vida cotidiana (Gómez Cruz, 2017).

En este texto compartimos unas primeras reflexiones sobre nuestra experiencia diaria como sujetos aislados en nuestros hogares pero afectados por los discursos y emociones de otras personas que viven fuera de nuestros espacios físicos. El documento resultante fue escrito en un aislamiento total causado por la pandemia de coronavirus, usando pantallas y herramientas digitales como formas de comunicación, reflexividad, análisis y, en la medida de lo posible, humor.

COMUNICACIÓN Y REFLEXIVIDAD SOCIAL

El desarrollo tecnológico experimentado en las sociedades contemporáneas ha permitido la reducción del tamaño de las computadoras, y materializar el sueño de jóvenes y estudiantes que, al calor de la contracultura y la psicodelia de los años sesenta y setenta, soñaban con una utopía cibernética y digital. Un desarrollo que se ha materializado en tecnologías digitales de la comunicación que permiten archivar, procesar y transmitir en fracciones de segundo y a través del espacio ingentes cantidades de información, mensajes, capital, ideas y formas de hacer y pensar. Este desarrollo de la tecnología y de los medios digitales viene acentuando el “carácter reflexivo, artificial y construido de la vida social” (Melucci, 1994: 110). Vivimos en un mundo en el que la información y

el conocimiento son los recursos clave a través de los cuales se configura y estructura la vida social y la propia estructura social, entendida como orden tecnoeconómico. La información y el conocimiento son recursos de naturaleza simbólica y, por consiguiente, de carácter reflexivo y están íntimamente ligados a la capacidad simbólica y a los procesos cognitivos del individuo.

Desde un enfoque más teórico y amplio sobre los procesos de cambio social, autores como Beck, Giddens y Lash (1997) también enfatizan el carácter reflexivo de las sociedades contemporáneas en el contexto de una segunda modernidad, que adjetivan como tal (modernidad reflexiva), para diferenciarla analíticamente de la primera, la modernidad industrial o simple. Para estos autores, el tiempo de la modernidad reflexiva es un tiempo de incertidumbre e inseguridad, de mayor complejidad en contraste con las certezas que representaba el proyecto de la primera modernidad, en el que las organizaciones e instituciones a través de las cuales se cohesionaba la sociedad —ciencia, familia, clase, sistema educativo, organizaciones políticas, religiosas y sindicales, o corporaciones— proveían a los individuos mayores certidumbres, seguridad y confianza en el futuro, y el desarrollo científico-técnico. El propio proceso de modernización ha desencadenado consecuencias importantes sobre las tradiciones culturales, los estilos de vida y las organizaciones e instituciones que estructuran la sociedad: desde la globalización y la crisis del Estado-nación, hasta los riesgos tecnológicos y la crisis ecológica, pasando por los nuevos modelos de familia y la relación entre los géneros, o las nuevas formas de entender la esfera de la política, la democracia y el papel de los movimientos sociales.

Por un lado, la perspectiva de Alberto Melucci dota a las sociedades contemporáneas de un carácter reflexivo, fundamentándose en la centralidad de la información, así como en la naturaleza simbólica del ser humano y los estratos intersubjetivos de la acción social. Por otro lado, el enfoque, de amplio alcance, de estos autores conecta el concepto de reflexividad con los debates teóricos sobre la posmodernidad, las consecuencias no intencionadas de la modernidad y del desarrollo tecnológico, y las paradojas del conocimiento humano reflexivo de las sociedades contemporáneas que “no conduce

a una situación en la que, colectivamente, seamos dueños de nuestro destino. Al contrario, como en ningún otro momento anterior el futuro se parece cada vez menos al pasado, y en ciertos aspectos básicos se ha hecho muy amenazador” (Beck, Giddens y Lash, 1997: 10).

En concreto, el sociólogo alemán Ulrich Beck amplía, actualiza y discute el supuesto del ya clásico norteamericano Daniel Bell en relación a la planificación, el control y la evaluación del desarrollo tecnológico y la anticipación de sus consecuencias, al estudiar los nuevos riesgos que surgen en las sociedades contemporáneas. Estos riesgos son consecuencia del propio proceso de modernización que pretende controlarlos y, ante ellos, las instituciones políticas se ven incapaces de responder con el consiguiente incremento de la desconfianza en la política institucional (o formal) y la expansión de nuevos conflictos y formas de politización de la vida social, que surgen en una esfera *subpolítica* al margen de las instituciones políticas formales y en diferentes campos de la actividad social (Díez García y Laraña, 2017; Díez García, 2019).

En las sociedades complejas los riesgos no son fácilmente evaluables, ni controlables a través de la lógica científico-técnica que los genera o aviva en su interrelación con las instituciones económicas y políticas del mundo globalizado. A riesgo de caer en cierto reduccionismo, eso viene ocurriendo desde el asentamiento, a lo largo de las últimas décadas del siglo pasado, del modelo posindustrial, aquel en el que cobran centralidad el conocimiento técnico y la expansión de la economía de servicios. Desde entonces, pero cada vez de forma más acusada, la definición de estos riesgos y su percepción social deviene en objeto de importantes debates públicos, controversias científicas y políticas públicas, y están sujetos a los debates entre expertos, y entre conocimiento experto y no experto, o cuestiones de orden político —y subpolítico—, social y cultural. Por ejemplo, la acción de los diferentes actores y agencias sociales implicados en la definición de los mismos, o la capacidad de autoorganización de grupos de la sociedad civil implicados en dichas dinámicas.

La actual crisis de salud pública que está afectando a numerosos países, en particular a sus ciudadanos, como resultado de la pandemia del co-

ronavirus SARS-CoV-2 (COVID-19) informa sobre estas cuestiones de índole teórica. Y en concreto, pone de manifiesto el carácter socialmente construido de los riesgos a los que nos enfrentamos, más allá de que su génesis sea, como en este caso, de carácter médico o biológico. Los debates públicos en torno a la gestión de la pandemia son un claro ejemplo de las definiciones colectivas que en nuestra sociedad global enfrentamos en torno a controversias científicas (epidemiológicas), medidas políticas y de seguridad nacional, estrategias de salud pública, o pautas de comportamiento colectivo por parte de la ciudadanía. Dichas definiciones colectivas y el modo en que actuamos a partir de tales definiciones, tienen un efecto directo sobre la propia realidad biológica —en su indisoluble interdependencia con la realidad social—, esto es, sobre el número de infectados y fallecidos por el brote.

Tanto el enfoque del italiano Melucci, como el de la modernización reflexiva apuntan en una dirección análoga en sus propuestas al enfatizar que la reflexividad de la vida social consiste en el hecho de que las prácticas sociales son constantemente examinadas, evaluadas y reformuladas por los propios individuos a la luz de la información disponible sobre esas mismas prácticas, lo que por consiguiente altera su carácter (Giddens, 1991: 38). En el caso que nos ocupa, las plataformas de mensajería instantánea están jugando un papel de primer orden en la forma en la que examinamos, evaluamos y reformulamos nuestras propias acciones a la luz de interacciones sociales mediadas por estas herramientas, no solo a un nivel micro, cotidiano, sino a través de la información que recibimos y reformulamos de otros actores sociales que no forman parte de nuestros grupos sociales primarios: organizaciones políticas, medios de comunicación, organizaciones de la sociedad civil, autoridades políticas, y diversidad de grupos y colectivos de carácter informal, líderes de opinión y un largo etcétera.

PANTALLAS, CONFINAMIENTO Y MENSAJERÍA INSTANTÁNEA

En los últimos años, distintos autores han insistido en destacar la centralidad de las panta-

llas —en especial las modernas pantallas interactivas—, en nuestra vida cotidiana (Huhtamo, 2004; Lipovetsky y Serroy, 2009; Márquez, 2015). Como señala Manovich, la pantalla del ordenador (y actualmente también la del teléfono móvil) es el elemento clave de la interfaz moderna, esto es:

El medio de acceso a todo tipo de información, ya sea texto o imágenes fijas o en movimiento. La utilizamos ya para leer el periódico, para ver películas, para comunicarnos con los compañeros de trabajo, los familiares y amigos y, lo más importante: para trabajar. Podemos discutir si vivimos en una sociedad del espectáculo o de la simulación pero no cabe duda de que se trata de una sociedad de la pantalla (Manovich, 2005: 146-147).

Hace tiempo que estamos asistiendo a un imparable proceso de “pantallización” por el cual todos los medios herederos de la comunicación de masas, incluso aquellos tradicionalmente no relacionados con el dispositivo pantalla como el libro, el periódico, la radio, la música, pasan a ser progresivamente consumidos a través de dispositivos que incluyen una pantalla. Todos estos medios han sido “pantallizados” y articulados en torno al modelo de pantalla en red (Cardoso y Lima, 2013), lo que abre nuevas formas de mediación distintas a las tradicionales y que adoptan en gran medida el carácter fluido, interactivo y reticular del mundo digital.

La pantalla es también actualmente parte central de nuestra identidad y de nuestro ser social, pues a partir de ella gestionamos nuestro yo y nos comunicamos y relacionamos con los demás. Separar la pantalla de las personas resulta cada vez más difícil en un mundo en el que este dispositivo se ha convertido en nuestra principal interfaz cognitiva (De Kerckhove, 2005), y en el elemento común de todas las formas comunicativas mediadas, tanto para individuos como para organizaciones (Cardoso y Lima, 2013). Como escriben Lipovetsky y Serroy: “El *homo sapiens* se ha vuelto *homo pantalicus*; hoy nace, vive, trabaja, ama, se divierte, viaja, envejece y muere rodeado de pantallas” (Lipovetsky y Serroy, 2010: 85).

Si esto ya era más o menos así antes de la emergencia de la COVID-19, la situación de confinamiento y distanciamiento social provocada por

el virus ha radicalizado esta situación hasta el punto de que las pantallas son actualmente para muchos de nosotros y nosotras el único medio por el que informarnos, comunicarnos, emocionarnos y “sentir cerca” a nuestros familiares y amigos. Pero también son en muchos casos el único modo de dar y recibir clases en todos los niveles educativos, “ir” a un gimnasio y hacer ejercicio, “asistir” y disfrutar de conciertos musicales, representaciones teatrales y otras manifestaciones culturales hoy privadas de su puesta en escena física. El distanciamiento social físico provocado por la cuarentena ha venido acompañado desde el principio por un acercamiento social digital mediado por el tipo de pantallas interactivas y en red que ya habitaban nuestra cotidianidad antes de la llegada del virus: las pantallas de ordenadores y teléfonos móviles. Estas pantallas nos permiten conectar y comunicarnos con las pantallas de múltiples otros: son “pantallas red” operando en el interior de una “sociedad red” que adquiere en el contexto actual de confinamiento un carácter mucho más “pantallizado” que antes.

En nuestra propia experiencia como investigadores pero también como amigos, las pantallas del móvil y del ordenador han sido el único medio de mantenernos en contacto durante la fase de confinamiento y compartir informaciones sobre familiares y amigos comunes, así como experiencias y emociones personales diarias. También han sido la única forma de rebajar y “carnavalizar” (Bajtín, 1986) por momentos la gravedad y complejidad de la situación a través del humor, compartiendo memes y otras formas de humor, parodia e ironía digital. Y en lo estrictamente académico, estas pantallas han sido el único modo de pensar, articular, corregir y “cerrar” este texto desde la experiencia del confinamiento.

En este contexto, y desde su lanzamiento en enero de 2009, la aplicación de mensajería instantánea WhatsApp se ha ido convirtiendo de manera progresiva en una de las tecnologías más importantes de organización de lo cotidiano (Gómez Cruz, 2017). Esta plataforma es actualmente un canal de comunicación constante que permite la articulación de distintos tipos de redes: sociales, políticas, afectivas, laborales, públicas o privadas. También ha modificado nuestra forma de comunicación me-

diada digitalmente, diversificando de forma creativa la composición y gramática conversacionales (Ballesteros, 2016), y permitiendo la distribución de nuevas formas y formatos textuales, como los populares memes y GIF.

La plataforma se ha convertido también en uno de los canales predilectos para la difusión y proliferación de *fake news* y desinformación, ya sea en forma de audios falsos, vídeos y fotografías manipuladas o descontextualizadas, o memes de contenido ideológico y propagandístico, dando lugar a fuertes controversias y debates sobre la naturaleza y el origen de la información que difundimos a través de esta aplicación durante la pandemia. En el caso español (Díez García y Laraña, 2017), ha proliferado además la difusión de discursos rivales relacionados con la gestión de la crisis sanitaria y económica y las medidas de aislamiento impulsadas por el gobierno, en un entorno “pantallizado” y polarizado de información y contrainformación en relación a la atribución de responsabilidades sobre dicha crisis, promovido por grupos y organizaciones con intereses políticos y mediáticos.

CONTAGIO EMOCIONAL MEDIÁTICO

En el intercambio de información y mensajes en nuestras comunicaciones por WhatsApp desde que llegaron las primeras noticias relacionadas con el coronavirus, primero, y desde que se pusieran en marcha las medidas de aislamiento, después, observamos una serie de patrones comunicativos en los que el componente emocional juega además un papel de primera magnitud. Para el análisis de nuestros grupos de WhatsApp, procedimos a identificar conversaciones: i) en torno a conceptos clave de nuestro enfoque teórico —riesgo y percepción del riesgo, tipos de emociones—, y términos relacionados con la gestión de la pandemia, el comportamiento colectivo y las dinámicas comunicativas —virus, mascarilla, medidas de aislamiento, confinamiento o relativos a memes y bulos—; ii) en cinco de nuestros grupos (Tabla 1), y iii) entre los meses de enero y febrero —cuando comienzan las noticias y mensajes sobre el virus—, marzo —mes en que se toman urgentes medidas de confinamiento en numerosos países—, y abril —cuando

se materializan las más graves consecuencias de salud pública y económicas de la pandemia, en medio de un estricto confinamiento—.

Los patrones identificados adquieren interés sustantivo en el estudio del comportamiento colectivo ya que permiten identificar pautas colectivas o regularidades en el comportamiento que son básicas para la disciplina sociológica. La identificación de estas pautas o regularidades comunicativo-emocionales puede ser además de utilidad para reflexionar y actuar en consecuencia acerca de circunstancias que, como estamos viendo en esta crisis, adquieren una importancia clave en la gestión de crisis sanitarias de carácter epidemiológico: pautas de comportamiento responsables, confinamiento y reducción de la movilidad, o mantenimiento de las recomendaciones higiénicas y de distancia social.

Días antes del comienzo de la epidemia en España escuchamos terribles noticias de los medios de comunicación de que, en una región de China, Wuhan, una parte de la población se vio afectada por un nuevo virus. China está muy lejos de España, por lo que reaccionamos con indiferencia y, a medida que la epidemia creció con el tiempo, con curiosidad. La primera vez que aparece la palabra

“coronavirus” en nuestros grupos analizados es a finales del mes de enero:

Extracto 1 (23 de enero) - Grupo 1

Usuario 1: “LOS CHINOS QUE HAN SALVADO NUESTROS BARES DE BARRIO. Ciudadanos de origen chino han tomado los mandos en muchos bares que amenazaban cierre por falta de relevo generacional. Mantienen sus tapas de siempre y a veces añaden platos de sus zonas de origen” (Título del artículo que el Usuario enlaza)

Usuario 2: Que bien visto!!

Usuario 3: Igual nos traen el Coronavirus!

Usuario 1: jajaja

Usuario 2: No chaulafan el sábado. La soja puede estar contaminada.

El Usuario 1 comparte una noticia de prensa en el grupo. Los establecimientos gestionados por ciudadanos de origen chino han salvado muchos bares de los barrios madrileños, que en caso contrario hubieran desaparecido o habrían sido absorbidos por franquicias como otros comercios en la ciudad. Justo a mediados de enero fue cuando los medios de comunicación empezaron a informar de los primeros casos de contagiados en China. Por esta razón el Usuario 3 hizo la asociación entre

Tabla 1. Grupos de WhatsApp analizados.

	Grupo 1	Grupo 2	Grupos 3	Grupo 4	Grupo 5
Miembros y frecuencia de uso	3. Diaria durante la pandemia, semanal con anterioridad.	3. Diaria durante la pandemia, semanal con anterioridad.	7. Diaria, antes y durante la pandemia.	2. Semanal, antes y durante la pandemia.	2. Contacto muy esporádico, antes y durante la pandemia.
Grado de afinidad	Grupo de referencia. Conformado por los tres investigadores.	Grupo de amigos de uno de los investigadores.	Grupo de amigos de dos de los investigadores. Dos de ellos son hermanos.	Conversación entre uno de los investigadores y su hermano.	Conversación entre uno de los investigadores y su amigo.
Otros datos: género y lugar de residencia	Hombres. Docentes e investigadores de la UCM. Dos de ellos de Madrid y otro de Bérnago.	Una mujer y dos hombres. Colegas del ámbito académico. La mujer y uno de los investigadores en Madrid, el otro en Cataluña.	Hombres. Estrechos lazos de amistad desde la etapa escolar y la adolescencia. Todos residen en Madrid en barrios próximos entre sí.	Hombres. El hermano de uno de los investigadores, es al tiempo amigo de otro de los investigadores, residen en Madrid.	Hombres. Uno de ellos en Madrid, y el otro, ecuatoriano, en la provincia de Salinas (Ecuador). Se conocieron en España hace años.

comunidad china y virus, empezando una serie de chistes a raíz de esto. Hemos podido observar este tipo de patrón en muchos grupos de conversación pero, por razones de espacio, en este debate solo mencionamos un pequeño extracto, como haremos de aquí en adelante.

El virus no está tan lejos, se acerca a nuestras ciudades pero se sigue tratando en febrero como si fuera algo inofensivo. Las bromas y chistes siguen teniendo un rol protagónico en estas conversaciones. Pero en las semanas siguientes, durante los primeros días de marzo, es cuando se hace incuestionable que el virus no está muy lejos, y esta visión más relajada y jocosa se empieza a compaginar con la percepción de que algo urgente y peligroso ha llegado a nuestras ciudades. Este es el comienzo del contagio emocional, ya que implica que las personas que interactúan tienden a aprender unas de otras acerca de las posibilidades de estar infectado con un virus. Y, por supuesto, la posibilidad de replicar las opciones de cada uno, como decidir trabajar desde casa o no ir a cenar a un restaurante, coger el transporte público o participar en actos públicos que congregan a mucha gente. En el siguiente fragmento, de nuevo uno de los usuarios comparte una noticia. Esta vez sobre la suspensión de la actividad en el Congreso y el positivo de un diputado. Esta noticia desencadena una conversación en la que se compaginan la relajación contenida, con la expectación, el estado de alerta y la toma de conciencia de que se tomarán medidas singulares que afectarán a nuestra cotidianidad.

Extracto 2 (10 de marzo) - Grupo 1

Usuario 1: "VOX PIDE PERDÓN POR EL ACTO EN VISTALEGRE. El Congreso suspende toda su actividad tras el positivo de Ortega Smith por coronavirus. La Cámara decide tomar medidas tras conocer el contagio de uno de los diputados. La actividad parlamentaria se suspende esta semana. El grupo de Vox al completo se va a casa" (Título del artículo que el Usuario enlaza).

Usuario 2: Jajaja; Oye "Usuario 3" ya puedes pillar el billete a Bergamo desde Islandia; Cancelados vuelos entre España e Italia.

Usuario 3: Jajaja; Justo a tiempo; Has ido a la facultad?

Usuario 1: Qué vais a hacer con las clases?

Usuario 3: Yo no las tengo.

Usuario 2: Sí estoy x aquí; Todo correcto y en su sitio.

Usuario 3: Hay alguien?

Usuario 2: Sí; Pero pocos; A ver qué resuelven; Dicen que es suspensión de clases pero no cierre de facultades.

El virus llega a nuestras ciudades cambiando toda nuestra experiencia sobre enfermedades contagiosas. Tenemos que aislarnos, y el nuevo patrón emocional que nos contagia es saber qué hacer durante la cuarentena, este cambio repentino en nuestros estilos de vida. Las medidas de confinamiento ya han entrado en vigor, la movilidad de personas ya está afectada, y nuestros hábitos cambian. El virus entra en nuestras vidas como algo que nos impide desarrollar nuestra vida normal, y la percepción del riesgo no está tan relacionada con la enfermedad, como con el cambio de hábitos y las prácticas de higiene que debemos seguir para evitar contagiarnos. Por ejemplo, en torno al uso de mascarillas para ir a la compra y el tipo de protección que estas pueden brindar. Esto se pone de manifiesto en esta conversación que tiene lugar durante los primeros días del encierro ante la falta y escasez de estos equipos de protección, cuando alguien envía un video sobre la fabricación de mascarillas con materiales que solemos tener a mano en casa.

Extracto 3 (20 de marzo) - Grupo 2

La usuaria 1 comparte el video sobre fabricación casera de mascarillas.

Usuario 2: Buf; Madre mía.

Usuaria 1: Ya sé que es agobiante ver estas cosas pero son prácticas. Yo me he hecho una para ir a la compra.

Usuario 2: No, si me refiero a que es de traca que haya que hacérsela en casa; Yo no puedo salir con mi P3 porque me la requisan.

Usuaria 1: Qué es una P3?

Es con el avance de los contagios y la aparición de la enfermedad cuando el virus, y sus efectos sobre la salud, se hacen realmente evidentes en nuestra vida, sobre todo cuando las personas que forman parte de nuestro entorno más cercano, los grupos sociales primarios, tienen síntomas, enferman y/o acaban llamando a un médico o yendo al

hospital. En situaciones de aislamiento social, las noticias sobre el número de infectados y muertos alimenta una emoción, el miedo, que pasa a cobrar un papel de primera magnitud. El contagio del miedo se transmite en los medios de comunicación, en las redes sociales y a través de las conversaciones con nuestros amigos y familiares, cobrando estos últimos un papel clave. Al margen de la distancia o de que la enfermedad no se haya mostrado en toda su crudeza en la zona en la que estemos aislados, anticipamos como propias las sensaciones y sentimientos de familiares y amigos en contextos en los que los peores efectos de la pandemia ya se están materializando. Esto potencia entre las personas aisladas una suerte de redefinición cognitivo-emocional de la situación que las prepara para enfrentarse emocionalmente a la enfermedad y la muerte, y las predispone a seguir las duras normas e instrucciones de las autoridades públicas.

Extracto 4 (19 de marzo) - Grupo 1

Usuario 1: "LA CRISIS DEL CORONAVIRUS. Italia registra un nuevo récord con 475 fallecidos en veinticuatro horas. La curva de contagios sigue subiendo mientras el sistema sanitario, con más de 2.600 médicos, enfermeros y auxiliares infectados por el coronavirus, se encuentra al borde del colapso" (Título del artículo que el Usuario enlaza). Esto ayer no "Usuario 2"?; Dicen que el día con más muertos que ha registrado un país; Madre mía.

Usuario 2: sí; *Bergamo, il corteo dell'esercito per portare le bare fuori città* (Título del vídeo que el Usuario 2 enlaza); ayer vino el ejército en Bergamo para sacar los cuerpos; que están saturados los cementerios; y no hay sitio.

Usuario 3: Joderrrr; Ese vídeo da escalofríos.

El duelo es la siguiente tipología emocional. Puede desencadenarse a consecuencia del fallecimiento de personas que conocemos o no, pero este es un sentimiento que difícilmente podemos expresar socialmente porque estamos atrapados en nuestras casas.

No podemos acompañar a nuestros familiares en sus últimas horas, ni dar el pésame y apoyar a nuestros amigos en el entierro de sus familiares, ni acudir al de los nuestros. Los procesos de duelo están sucediendo a las personas que viven a nuestro alrededor, o a miles de kilómetros en otro continen-

te. Es el caso de la conversación entre dos amigos, uno en España y otro en Ecuador, que se muestra en el *Extracto 5*. El duelo es un proceso compuesto por diferentes emociones y etapas (Goldie, 2012), y necesita del pleno apoyo social. La falta de dicho apoyo social tendrá consecuencias psicológicas sobre las personas afectadas, las víctimas de la pandemia.

Extracto 5 (15 de abril) - Grupo 5

Usuario 1: Bueno, ya lo has pasado eso es bueno.

Usuario 2: Eso está en el ambiente.

Usuario 1: Es lo mejor no salir; Solo a comprar.

Usuario 2: Pero lo de mi hermano fue terrible.

Usuario 1: Joder puta vida macho.

Usuario 2: Doce días de martirio y murió solo en un hospital 😞😞

En esta primera fase de la pandemia hemos observado cómo las redes sociales digitales facilitan, a través de las pantallas, el intercambio de información y de emociones entre las personas que se encuentran físicamente aisladas. A medida que las conversaciones se llevan a cabo cada vez más virtualmente, es de utilidad explorar si el contagio emocional puede ocurrir solo a través de la interacción basada en texto (Barsade *et al.*, 2018). Las emociones pueden de hecho extenderse virtualmente, y pueden transferirse a otros a través del contagio emocional. Lo que lleva a las personas a experimentar las mismas emociones, o patrones emocionales tipo, sin ser muy conscientes de ello.

CONCLUSIÓN

Como hemos intentado poner de manifiesto con este texto, las cuestiones relacionadas con la percepción del riesgo en esta crisis sanitaria cobran valor a la luz de nuestros usos y prácticas de aplicaciones de mensajería instantánea, y en torno a nuestras conversaciones e intercambio de información sobre aspectos como la posibilidad de contagio entre familiares y amigos, y en nuestros viajes en transporte público, cafeterías, restaurantes o en nuestros centros de trabajo; el momento adecuado para confinarnos y aislarnos para evitar contagios; o la idoneidad del uso de equipos de protección individual como mascarillas y guantes. Estas son

cuestiones de gran relevancia sujetas a procesos sociales de percepción y definiciones colectivas de la situación difundidas por autoridades políticas y sanitarias, medios de comunicación y a través de nuestras propias conversaciones con otras personas, conversaciones mediadas por pantallas desde el mismo instante del confinamiento.

El contagio emocional entre los ciudadanos se mueve siguiendo patrones emocionales de indiferencia ("el virus es algo que no afecta mi vida"), curiosidad (sobre lo que sucede en otras ciudades) y miedo (hacia el virus, la gestión de la crisis, la muerte). La progresión de estos patrones, tipo o ideales, guarda además relación con el desarrollo y establecimiento de pautas de comportamiento responsable entre la ciudadanía. Los individuos redefinen la realidad social en términos cognitivo-emocionales para enfrentarse al miedo y a la incertidumbre ante lo desconocido, en esta ocasión, desarrollando pautas sociales de comportamiento que mayoritariamente ponen el acento en la co-responsabilidad, la solidaridad y la cultura cívica (Díez García y Laraña, 2017). Si bien dichas pautas de comportamiento pueden verse alteradas a lo largo del tiempo según cómo evolucione la percepción colectiva del riesgo, la gestión de la pandemia por parte de las autoridades, o la progresiva redefinición de la situación por parte de determinados actores sociales. En situaciones de pandemia y confinamiento social, los procesos cognitivo-emocionales que conforman nuestras comunicaciones a través de mensajería instantánea, son de gran relevancia para comprender la producción de otros de índole macro-sociológica. Por ejemplo, la confianza o desconfianza hacia los expertos, las instituciones sociales, las autoridades políticas o las organizaciones sanitarias (Belli y Broncano, 2017), o los procesos de atribución de responsabilidades en la gestión y progresión de la pandemia (Díez García y Laraña, 2017).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bajtín, M. (1986). *Problemas de la poética de Dostoiévski*. México: FCE.
Ballesteros, E. (2016). Circulación de memes en WhatsApp: ambivalencias del humor desde la perspectiva de género. *Empiria*, 35, 21-45.

Barsade, S. G., Coutifaris, C. G., Pillemer, J. (2018). Emotional contagion in organizational life. *Research in Organizational Behavior*, 38, 137-151.
Beck, U. (1992). *Risk Society. Towards a New Modernity*. London: Sage.
Beck, U., Giddens, A., Lash, S. (comps.) (1997). *Modernización reflexiva. Política, tradición y estética en el orden social moderno*. Madrid: Alianza.
Belli, S., Broncano, F. (2017). Trust as a Meta-Emotion. *Metaphilosophy*, 48(4), 430-448.
Blanco, M. (2012). Autoetnografía: una forma narrativa de generación de conocimientos. *Andamios. Revista de Investigación Social*, 9(19), 49-74.
Block de Behar, L. (2009). *Medios, pantallas y otros lugares comunes*. Buenos Aires: Katz.
Cardoso, G., Lima, T. (2013). Sociología de la mediación y de las pantallas. En G. Cardoso (ed.), *Sociología de las pantallas* (pp. 13-20). Barcelona: UOC.
De Kerckhove, D. (2005). Los sesgos de la electricidad. *Lección inaugural del curso académico 2005-2006 de la UOC*, Barcelona, 2005. Disponible en <http://www.uoc.edu/inaugural05/esp/kerckhove.pdf>.
Díez García, R. (2019). Sociedad civil y movimientos sociales. Entre el cambio y la organización social. *Revista Española de Sociología*, 28(1), 161-169.
Díez García, R., Laraña, E. (2017). *Democracia, dignidad y movimientos sociales*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
Ellis, C., Adams, T. E., Bochner, A. P. (2011). Autoethnography: An Overview. *Forum Qualitative Sozialforschung/Forum: Qualitative Social Research*, 12(1), art. 10. Disponible en <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs1101108>.
Giddens, A. (1991). *The consequences of modernity*. Cambridge: Polity Press.
Goldie, P. (2012). *The Mess Inside: Narrative, Emotion, and the Mind*. New York: Oxford University Press.
Gómez Cruz, E. (2017). Etnografía celular: una propuesta emergente de etnografía digital. *Virtuallis*, 8(16), 77-98.
Guber, R. (2004). *La etnografía. Método, campo y reflexividad*. Buenos Aires: Siglo XXI.
Huhtamo, E. (2004). Elements of Screenology: Toward an Archaeology of the Screen. *ICONICS: International Studies of the Modern Image*, 7, 31-82.

- Lipovetsky, G., Serroy, J. (2009). *La pantalla global. Cultura mediática y cine en la era hipermoderna*. Barcelona: Anagrama.
- Lipovetsky, G., Serroy, J. (2010). *La cultura-mundo. Respuesta a una sociedad desorientada*. Barcelona: Anagrama.
- Manovich, L. (2005). *El lenguaje de los nuevos medios de comunicación. La imagen en la era digital*. Barcelona: Paidós.
- Márquez, I. (2015). *Una genealogía de la pantalla. Del cine al teléfono móvil*. Barcelona: Anagrama.
- Melucci, A. (1994). A strange kind of newness: What's "new" in New Social Movements? En E. Laraña, H. Johnston, J. Gusfield (eds.), *New Social Movements. From ideology to Identity*. Philadelphia: Temple University Press.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Rubén Díez García es doctor en Sociología y profesor del Departamento de Sociología Aplicada de la UCM. Es "Especialista en investigación social aplicada y análisis de datos" por el CIS y ha participado en diversas investigaciones sobre organizaciones y movimientos sociales, junto con don Enrique Laraña, asesoradas por Aaron Cicourel de la Universidad de California, y financiadas por dicha institución. Asimismo, ha participado en diversas investigaciones sobre exclusión social y prisiones, consumo de tabaco y juventud, nuevos deportes y cultura juvenil y patrimonio industrial de Madrid. Los resultados de las mismas han sido presentados en diferentes Congresos, Seminarios y Cursos nacionales e internacionales, algunos de ellos en la Universidad de Harvard (Real Colegio Complutense, 2016), la Universidad de California (Berkeley, 2017) o en la Universidad de Cambridge (Facultad de Historia, 2018). Entre sus últimas publicaciones destacan: "More than a Copy Paste: The Spread of Spanish Frames and Events to Portugal", *Journal of Civil Society* (con Britta Baumgarten), "The 'Indignados' in Space and Time. Transnational Networks

and Historical Roots", *Global Society*, y el libro *Democracia, dignidad y movimientos sociales* (con Enrique Laraña) publicado por el CIS.

Simone Belli es investigador del Programa de Atracción del Talento Investigador (Modalidad 1) de la Comunidad de Madrid en el Departamento de Antropología Social y Psicología Social, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Universidad Complutense de Madrid. Recibió su Ph. D. Doctor Europeus en Psicología Social de la Universidad Autónoma de Barcelona con la tesis "Emociones y Lenguaje en las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones". Fue investigador posdoctoral en la University of San Diego-California, Universidad Carlos III de Madrid y en la Universidad Autónoma de Madrid. Es director del Grupo de Investigación YT-IN (Yachay Tech - Innovación) e investigador del proyecto europeo H2020 "Darle enfoque a la dimensión cultural, científica y social de las relaciones UE-CELAC". Su investigación consiste en entender por qué las emociones tienen una fuerte relación con el lenguaje y cómo es posible expresar estas emociones en el mundo *online/offline*.

Israel V. Márquez es doctor europeo en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense de Madrid (Premio Extraordinario de Doctorado Curso 2012/2013) y Máster en Sociedad de la Información y el Conocimiento por la Universitat Oberta de Catalunya (UOC). Ha sido investigador visitante en la School of Literature, Communication and Culture del Georgia Institute of Technology (Atlanta, Estados Unidos), en la IT University of Copenhagen (Dinamarca), en el Center for Internet Studies and Digital Life de la Universidad de Navarra (España), y en el Centre for Research and Studies in Sociology, del Instituto Universitario de Lisboa (Portugal). Ha publicado diversos artículos sobre cultura digital y nuevos medios en revistas indexadas y volúmenes colectivos y ha participado en numerosos congresos nacionales e internacionales.

Debate / Controversy

Lecciones aprendidas de la crisis del coronavirus: preparación y resiliencia social / *Lessons learned from the coronavirus crisis: preparation and social resilience*

Christian Oltra

Centro de Investigación Sociotécnica, Dept. Medio Ambiente, Centro de Investigaciones Energéticas, Medio Ambientales y Tecnológicas (CIEMAT),
Barcelona, España / Spain
christian.oltra@ciemat.es
<http://orcid.org/0000-0002-9118-4655>

Álex Boso

Núcleo de Ciencias Sociales y Humanidades. Centro Butamallin Investigación en Cambio Global, Universidad de La Frontera, Chile
alex.boso@ufrontera.cl
<http://orcid.org/0000-0002-0313-8238>

Recibido / Received: 24/04/2020

Aceptado / Accepted: 03/06/2020



RESUMEN

La crisis del coronavirus ha supuesto una prueba de estrés inesperada para nuestras sociedades. Incrementar la resiliencia social frente a riesgos existenciales futuros —desde nuevos patógenos hasta asteroides o cambios en el clima— debe ser, junto a la mitigación de estos, uno de los principales objetivos tras la superación de esta pandemia. En este artículo, repasamos algunas cuestiones relacionadas con la vulnerabilidad y la preparación de las sociedades frente al riesgo natural y, en concreto, frente a la crisis del coronavirus tales como la capacidad de respuesta gubernamental y social ante la crisis, la comunicación del riesgo o el liderazgo. El artículo pretende contribuir a fomentar la reflexión, el análisis y el debate futuro en torno a la preparación frente al riesgo natural.

Palabras clave: riesgo natural; comunicación del riesgo; vulnerabilidad.

ABSTRACT

The coronavirus crisis has been an unexpected stress test for our societies. Increasing the social resilience against future existential risks —from new pathogens to asteroids or changes in the climate— should be, along with the mitigation efforts, one of the main objectives after overcoming this pandemic. In this article, we review some issues related to the vulnerability and preparedness of societies against natural risk and, specifically, against the coronavirus crisis such as the response capacity of the government and the overall society, risk communication or leadership. The article aims to contribute to fostering reflection, analysis and future debate on preparedness for natural risk.

Keywords: natural risk; risk communication; vulnerability.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: **Christian Oltra**. christian.oltra@ciemat.es.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Oltra, Ch., Boso, À. (2020). Lecciones aprendidas de la crisis del coronavirus: preparación y resiliencia social. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 769-775.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.50>)

INTRODUCCIÓN

La reacción de las sociedades, las comunidades, las organizaciones, las familias y los individuos ante un riesgo existencial como un virus pandémico constituye una cuestión fundamental de la investigación social (Taylor-Gooby y Zinn, 2006). Cada dimensión del funcionamiento de nuestras sociedades, desde el gobierno a la salud pública o la economía, pero también de la vida cotidiana de cada una de sus organizaciones e individuos se ha visto afectada por un virus con una capacidad de transmisión y una letalidad insospechada. La crisis del coronavirus, una pandemia de la enfermedad causada por el virus coronavirus 2 del síndrome respiratorio agudo grave (SARS-CoV-2) e iniciada en diciembre de 2019 en la ciudad de Wuhan, capital de la provincia de Hubei, en la China central, ha supuesto una prueba de estrés inesperada para nuestras sociedades. Aunque todavía es pronto para obtener lecciones definitivas sobre nuestro comportamiento ante la crisis, los analistas del presente y del futuro deberán extraer lecciones de esta crisis: ¿qué medidas han funcionado y cuáles no?; ¿qué elementos han incrementado nuestra vulnerabilidad ante la crisis?; ¿qué factores han mejorado nuestra capacidad de resiliencia? En última instancia, el análisis crítico y objetivo de la crisis del coronavirus debería servir para fortalecer las sociedades y organizaciones frente a eventos futuros.

Incrementar la resiliencia social frente a riesgos existenciales futuros —desde nuevos patógenos hasta asteroides o cambios en el clima— debe ser, junto a la mitigación de estos, uno de los principales objetivos tras la superación de esta pandemia. Como ha ocurrido ante eventos críticos anteriores, ya sean estos económicos —como la crisis asiática de 1997-1998—, de salud pública —la gripe de 2009 iniciada en Corea—, o producto del riesgo tecnológico —como el accidente de la planta nuclear de Fukushima—, algunas sociedades son capaces de aprender de la crisis e implementar medidas que refuerzan la resiliencia colectiva ante próximos eventos posibles. El estudio riguroso de esta y otras crisis sucedidas en el pasado junto con la simulación de posibles escenarios futuros, tanto inesperados como esperados, serán elementos fun-

damentales para incrementar nuestra resiliencia social. Como afirman los analistas Maria Langan-Riekhof, Arex B. Avanni y Adrienne Janett (2017): “Examinar el origen, la trayectoria y las consecuencias de las crisis potenciales durante un periodo de calma da a los planificadores la oportunidad de identificar debilidades burocráticas, establecer protocolos, adquirir recursos y capacidades, y desarrollar varias respuestas, al tiempo que reconocer que ‘ningún plan de operaciones se extiende más allá del primer contacto’. Incluso el esquema de un plan resulta de ayuda en las respuestas iniciales en una situación de crisis”.

Pero ¿es posible obtener lecciones de la actual crisis del coronavirus? Desde hace semanas, periodistas, comentaristas, científicos y responsables políticos de diversa índole han ofrecido interpretaciones sobre la crisis y su gestión, así como intentado derivar lecciones a partir del análisis de lo que ha sucedido. Los análisis posteriores pondrán de manifiesto cuáles de estas lecciones son o no son ciertas. En este artículo de debate pretendemos explorar algunas de las incertidumbres que se muestran en la coyuntura del coronavirus con el objetivo de que nuestra reflexión de hoy sirva para futuros esfuerzos de indagación y prevención de riesgos existenciales futuros.

¿LECCIONES APRENDIDAS?

Una primera lección de esta crisis es la necesidad de prestar mayor atención a los riesgos naturales y, en concreto, a los riesgos biológicos. La crisis del coronavirus ha puesto de manifiesto que las sociedades, institucional y tecnológicamente más avanzadas, están, también, inexorablemente ligadas a la naturaleza. Durante años, el debate en torno la crisis financiera, las tensiones geopolíticas o el terrorismo internacional han dirigido la atención, en mayor medida, hacia aquellos riesgos internos al sistema social. En efecto, los tipos de riesgos que amenazan con desestabilizar nuestras sociedades son numerosos. Pero el riesgo biológico —un subtipo de riesgo natural junto al riesgo geológico, meteorológico, climático e hidrológico— y en concreto, la amenaza de una pandemia parecía haber pasado a ser considerado, en algunos

ámbitos, como un riesgo del pasado. Como afirma un reciente artículo de la revista *City Journal*, “demasiadas de nuestras élites carecen de las herramientas analíticas más básicas para comprender las amenazas que enfrentamos de la naturaleza” (Khan, 2020).

Y lo cierto es que las enfermedades infecciosas constituyen una amenaza fundamental para las poblaciones humanas. La pandemia de gripe “española” de 1918 mató a unos 50-100 millones de personas y sus consecuencias socioeconómicas y de salud pública persistieron durante años. Desde entonces, y solo en los últimos veinte años, ha tenido lugar el brote más extenso y complejo de ébola desde que se conoció el virus, la crisis del virus MERS-CoV en 2012, la gripe A (H1N1) o gripe porcina en 2009, una pandemia causada por una variante del influenzavirus A, la gripe aviar, que afectó a finales de 2005 a varios países en el sureste asiático, o el virus del Síndrome Respiratorio Agudo y Grave (SARS) que provocó un brote en el año 2003.

¿Hemos minimizado el riesgo biológico, en general, y el riesgo de pandemias y epidemias, en particular? Los estudios sobre percepción de riesgo muestran que las características cualitativas del riesgo (como la familiaridad o el potencial catastrófico), determinadas características personales, actitudinales y sociodemográficas, así como los procesos de amplificación y atenuación del riesgo contribuyen a configurar la percepción pública del riesgo (Renn, 2008). Por lo general, los individuos se muestran más preocupados por problemas como los accidentes, el cáncer, el delito, el divorcio o los problemas monetarios (Fischer *et al.*, 1991). Los peligros naturales tienden a clasificarse más bajo en la escala de percepción de riesgo; tienden a causar menos miedo que los peligros no naturales. Sin embargo, el miedo a las vacunas, alimentado por determinadas creencias, actitudes y procesos relacionados con la identidad, se difunde entre una parte de la población. Nuestra baja percepción del riesgo ante el virus anual de la gripe y, en el caso que nos ocupa, la reacción inicial de buena parte de la población y de las élites políticas ante el brote de coronavirus en China, primero, y en Italia, después, podría ser un reflejo de esta distorsionada percepción del riesgo.

Una segunda lección de esta crisis es que la preparación y respuesta rápida y efectiva por parte de las agencias responsables es crítica en la mitigación del problema. Los estudios llevados a cabo sobre la pandemia de gripe española de 1918 ofrecen, con seguridad, lecciones muy valiosas que cualquier agencia pública de control de enfermedades infecciosas debería conocer a la perfección. Revistas de divulgación como *National Geographic* y portales como History.com han compartido trabajos como el de John M. Barry, *The Great Influenza: The Story of the Deadliest Pandemic in History* (Barry, 2005). En febrero de 2018, J. Barry alertaba sobre el riesgo de una próxima epidemia de gripe en una conferencia titulada “The Next Pandemic: Lessons from History”.

Pero podemos obtener enseñanzas del presente. Países como Corea del Sur han conseguido reducir drásticamente el impacto de la pandemia a partir de lo que parece, una combinación inteligente de acción rápida, pruebas generalizadas con rastreo de contactos y el apoyo de los ciudadanos. La actuación de este y otros países (como Singapur, Taiwan o Nueva Zelanda) frente a la pandemia de coronavirus, gracias, posiblemente, al aprendizaje tras epidemias recientes, muestra cómo una buena preparación frente a una crisis (rápida, intensiva en conocimiento y tecnología y bien coordinada) es la medida más efectiva para suavizar sus impactos. El Ministerio de Economía y Finanzas de Corea del Sur ha descrito su estrategia de respuesta en un informe reciente titulado *Tackling COVID-19: Health, Quarantine and Economic Measures of South Korea*. Debemos confiar en que los responsables y expertos reflexionen y discutan a la luz de esta y otras evidencias.

Conocer y compartir la experiencia de estos y otros países en relación con la preparación frente al riesgo es prioritario. Las políticas y estrategias de cada país no son, siempre, plenamente exportables a otros contextos sociales. Obedecen a culturas políticas, dinámicas institucionales, tradiciones, sistemas socioeconómicos y rasgos poblacionales inherentes muy diferentes. Y, en ocasiones, podemos obtener lecciones simplistas o erróneas. Pero es necesario estudiar los modelos de respuesta frente a desastres de otros países. Finlandia, por ejemplo, posee una de las estrategias de prepara-

ción frente a crisis más comprensivas del mundo —basada en la planificación continua, la preparación de infraestructuras, la realización de simulaciones de emergencia, el entrenamiento continuado de responsables políticos y líderes empresariales; en definitiva, un sistema en el que las medidas de resiliencia son priorizadas—. Es importante dilucidar si algunos de sus principios deben y pueden ser importados en otros países.

Otra lección importante de esta crisis es que las medidas de salud pública, como el distanciamiento físico entre personas (el denominado distanciamiento social), parcial o total, son fundamentales para mitigar la pandemia y deben ser implementadas lo antes posible. La efectividad del distanciamiento entre personas para reducir el número básico de reproducción de una infección es de sobra conocida en el ámbito epidemiológico, aunque la necesidad de un distanciamiento social más o menos estricto será discutido, sin duda, en los próximos meses (países como Suecia han optado por un distanciamiento social suave y voluntario). Medidas personales como el uso de mascarillas, lavarse las manos en numerosas ocasiones, toser en el brazo, usar guantes o quedarse en casa si uno se siente mal, son también medidas personales críticas para mitigar la infección. En este sentido, la crisis del coronavirus puede haber supuesto un punto de inflexión en la familiaridad de la población con estas medidas de protección, hasta ahora, desde nuestro punto de vista, bastante limitada. Por ejemplo, la gripe es responsable de más de 10.000 muertes anuales en un país como España. Pero la conciencia de la población sobre su contribución personal a la transmisión de esta infección vírica parece, aunque no contamos con datos al respecto, reducida (son pocas las organizaciones en las que se anima a los trabajadores a quedarse en casa si tienen síntomas gripales, contribuyendo a la propagación de la enfermedad en la propia organización). Una situación similar se produce en relación con las acciones personales de mitigación y protección frente a otros riesgos como la contaminación del aire (Boso *et al.*, 2019).

En ausencia de medidas farmacológicas, las acciones individuales en la mitigación y control de las epidemias, así como en la protección de la salud pública adquieren un papel fundamental. En

ese contexto, la comunicación del riesgo constituye una herramienta de gestión clave en las pandemias. Y, como es sabido por experiencias pasadas, no es prudente dejar la comunicación del riesgo a la improvisación en tiempos de crisis. Esta es, sin duda, otra lección importante recordada en los últimos meses. Como ponen de manifiesto decenas de estudios y manuales en el ámbito de la comunicación del riesgo, una comunicación sólida y reflexiva puede ayudar a las agencias públicas a prevenir la ineficacia, el miedo y las respuestas públicas potencialmente dañinas ante una crisis de salud pública. Los procedimientos de comunicación de riesgos permiten a los individuos tomar decisiones fundamentadas al tiempo que fomentan la confianza, elementos vitales en la gestión de una situación crítica (Covello *et al.*, 2001; Tinker y Vaughan, 2004). En países como Suecia, cada ciudadano recibe un pequeño manual sobre cómo comportarse ante una crisis derivada de una enfermedad, una guerra o un accidente. La agencia responsable del manual considera que: “El propósito del folleto es ayudarnos a estar mejor preparados para todo, desde accidentes graves a eventos climáticos extremos, ataques informáticos o conflictos militares” (Swedish Civil Contingencies Agency, 2018). El objetivo es ambicioso, pero manifiesta una cultura de la seguridad y del riesgo más madura.

La respuesta comunicativa de las distintas agencias y gobiernos ante la crisis del coronavirus deberá ser evaluada. Una comunicación del riesgo efectiva es necesaria en la implementación de las medidas no farmacológicas ante una crisis. La transparencia, la honestidad, la transmisión de buena información, la preparación de la población frente al riesgo y la adecuada implicación de la población y los medios de comunicación en la gestión de la crisis son elementos críticos. Como afirma el manual de comunicación del riesgo *Communicating in a Crisis: Risk Communication Guidelines for Public Officials* (Department of Health and Human Services, 2002), la combinación de una crisis con emociones públicas intensificadas con un acceso limitado acceso a los hechos con rumores y especulaciones genera un entorno de información inestable. El punto cardinal de cualquier estrategia de comunicación del riesgo debe ser: “Lo primero es no hacer daño”.

Otra lección de esta crisis es que debemos prepararnos para las consecuencias económicas y sociales del virus y minimizar su impacto. La pandemia significa un duro golpe para la actividad económica y la vida social en la mayoría de los países. La identificación y ayuda a grupos vulnerables es fundamental. Tener previstas medidas para facilitar la vida de las personas afectadas significativamente por la crisis y sus descendientes debe formar parte de cualquier plan frente a crisis futuras. Numerosos gobiernos han previsto miles de millones de euros en apoyo directo a trabajadores y empresas, así como aplazamientos de impuestos para satisfacer las necesidades de liquidez de las empresas y hogares, ayudando, así, a estabilizar la economía. El gobierno de Canadá, por ejemplo, proporcionará un fondo de rescate mensual de 2.000 dólares durante cuatro meses, una suerte de renta básica limitada en el tiempo para las personas que están sin trabajo y sin ingresos como resultado de la pandemia. La cuestión que deben plantearse los analistas del futuro es qué medidas son más efectivas durante una crisis pandémica para proteger a las personas vulnerables sin comprometer la posterior recuperación de la economía y el bienestar social. Como ante cualquier otro riesgo social, ambiental o natural, los países menos vulnerables, con menor exposición y con mayor capacidad adaptativa (con mayor renta per cápita, estabilidad política, sostenibilidad fiscal, menor desigualdad de rentas, mayor eficiencia gubernamental, dinamismo económico, capital humano y social y mejor sistema sanitario) serán, probablemente, más capaces de hacer frente a una crisis.

Esta pandemia debe permitir reflexionar, también, sobre el papel del liderazgo en tiempos de crisis. Como afirma J. M. Barry, el gran reto ante una epidemia infecciosa es que los expertos convengan a los líderes políticos de tomar decisiones racionales en medio de la crisis. Pero los retos para el liderazgo durante una crisis son numerosos. Como afirman Maria Langan-Riekhof, Alex B. Avanni y Adrienne Janett (2017), “el líder tiene que correr el riesgo de explorar soluciones nuevas y poco convencionales y dedicar los recursos y el tiempo para que sucedan. La crisis puede ofrecerle al líder las circunstancias y la motivación para dar grandes pasos adelante, pero el líder debe aprove-

charla [...]. Se requiere un liderazgo valiente, sensato y creativo para encontrar soluciones a crisis cada vez más globales e interconectadas”. No hay recetas fáciles sobre liderazgo, pero sí decenas de estudios y lecciones aprendidas en el ámbito organizacional y gubernamental que deben servir de guía para los líderes del presente y del futuro.

Finalmente, una última lección de esta crisis es que, tal y como han señalado distintos expertos, necesitamos dirigir esfuerzos para desarrollar vacunas universales contra los diferentes virus de la gripe o coronavirus. Como afirma el informe de la OMS-Europa de 2015, *Why we need to invest in immunization*: “Los responsables políticos normalmente reconocen el éxito de la inmunización para prevenir el sufrimiento y la muerte. Pero la necesidad urgente de aumentar, o como mínimo, mantener las inversiones para sostener esto y continuar avanzando, a menudo no recibe tanto apoyo”. Por otro lado, debemos trabajar para reducir las infecciones de origen animal en origen. Las fuerzas sociopolíticas y económicas detrás del incremento reciente en el número de brotes epidémicos causados por enfermedades zoonóticas (gripe aviar, gripe porcina, ébola, coronavirus) son complejas. Acciones como vacunar animales, controlar exhaustivamente las ferias de animales, cerrar mercados de animales exóticos son medidas necesarias, pero, quizá, insuficientes. Las causas de los brotes zoonóticos pueden tener un origen diverso: procesos de modernización, mercantilización y explotación difícilmente reversibles (p. ej., cambios en los usos de suelo, el manejo agrícola o la gestión de los ecosistemas), malas decisiones individuales, organizacionales o gubernamentales. Seguramente hará falta una regulación nacional e internacional innovadora, basada en evidencia empírica, así como una implementación más efectiva para evitar la aparición de nuevos brotes epidémicos infecciosos.

CONCLUSIÓN

En el futuro, tal vez seamos capaces de considerar la crisis del coronavirus como una prueba de estrés para nuestras sociedades. Será oportuno reconocer los numerosos elementos que hacen de

algunos países las sociedades con mayores niveles de bienestar y capacidad de adaptación de los últimos 10.000 años. Pero, también, que es necesario aprender de la historia reciente con el objetivo de minimizar la probabilidad de ocurrencia de una nueva pandemia, así como de sus posibles efectos indeseados. Es necesario priorizar la resiliencia de nuestras sociedades frente a riesgos futuros existenciales. Aprender de las crisis es una de las maneras más efectivas de estar preparados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barry, J. M. (2005). *The great influenza: the epic story of the deadliest plague in history*. Penguin.
- Boso, Á., Álvarez, B., Oltra, C., Hofflinger, Á., Vallejos-Romero, A., Garrido, J. (2019). Examining Patterns of Air Quality Perception: A Cluster Analysis for Southern Chilean Cities. *SAGE Open*, 9(3).
- Covello, V. T., Peters, R. G., Wojtecki, J. G., Hyde, R. C. (2001). Risk communication, the West Nile virus epidemic, and bioterrorism: responding to the communication challenges posed by the intentional or unintentional release of a pathogen in an urban setting. *Journal of Urban Health*, 78(2), 382-391.
- Fischer, G. W., Morgan, M. G., Fischhoff, B., Nair, I., Lave, L. B. (1991). What risks are people concerned about. *Risk analysis*, 11(2), 303-314.
- Khan, R. (2020). Waking up to reality. *City Journal* (en línea). <https://www.city-journal.org/decay-of-the-american-system>.
- Langan-Riekhof, M., Avanni, A., Janetti, A. (2017). *Sometimes the world needs a crisis: Turning challenges into opportunities*. Informe del Brookings Institution (en línea). <https://www.brookings.edu/research/sometimes-the-world-needs-a-crisis-turning-challenges-into-opportunities/>.
- Renn, O. (2008). *Risk governance: coping with uncertainty in a complex world*. Earthscan.
- Swedish Civil Contingencies Agency (2018). *If crisis or war comes* (en línea). <https://www.dinsakerhet.se/siteassets/dinsakerhet.se/broschyren-om-krisen-eller-kriget-kommer/om-krisen-eller-kriget-kommer---engelska.pdf>.
- Taylor-Gooby, P., Zinn, J. O. (eds.) (2006). *Risk in social science*. Oxford University Press.
- Tinker, T. L., Vaughan, E. (2004). Communicating the risks of bioterrorism. *Bioterrorism: psychological and public health interventions*, 308-331.
- US Department of Health and Human Services. (2002). *Communicating in a crisis: Risk communication guidelines for public officials*. Washington, DC: Department of Health and Human Services.
- World Health Organization-Europe (2015). *Why we must invest in immunization* (en línea). http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0003/281523/Why-need-invest-immunization.pdf?ua=1.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Christian Oltra trabaja como investigador titular en el Centro de Investigación Sociotécnica del Departamento de Medio Ambiente del CIEMAT. Doctor en Sociología, sus líneas de investigación incluyen el estudio de la percepción social del riesgo ambiental y tecnológico y la aceptación de tecnologías, infraestructuras y aplicaciones energéticas. Su investigación se centra en comprender los determinantes psicosociales y contextuales de las reacciones sociales a los riesgos ambientales y los desarrollos tecnológicos y energéticos. Algunos de sus estudios han sido publicados en revistas como *Energy Policy*, *Energy & Environment* o *Journal of Risk Research*.

Álex Boso es doctor en Sociología por la Universidad de Barcelona. Actualmente, es profesor e investigador del Núcleo Científico Tecnológico en Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad de la Frontera, Temuco, Chile. Ha sido profesor asociado del Departamento de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona e investigador visitante en el Centro de Investigaciones Filosóficas de Buenos Aires, en el Instituto de Estudios Ambientales de la Universidad Nacional de Colombia (Bogotá) y en la Universidad de Caldas, Manizales (Colombia). Además, ha colaborado como investigador doctor en el Centro de

Investigación Sociotécnica del CIEMAT (Barcelona, España). Sus principales áreas de estudio son la sociología medioambiental y de la salud. Sus investigaciones han sido publicadas en revistas como *Human Ecology*, *Energy Policy* o *Environmen-*

tal Monitoring and Assessment. Actualmente dirige una investigación sobre vulnerabilidad social y procesos de implicación ciudadana en el control de la contaminación atmosférica de ciudades intermedias del sur de Chile.

Reseñas de libros e informes / *Books and Reports Reviews*

Reseñas de libros e informes / Books and Reports Reviews

Trabajo sin límites, salud insostenible: la intensificación del trabajo del conocimiento.

Óscar Pérez Zapata. Madrid: Marcial Pons, 2019 - Colección Tesis Doctorales de la Federación Española de Sociología

Carlos Jesús Fernández Rodríguez

Departamento de Sociología, Universidad Autónoma de Madrid, España / Spain
carlos.fernandez@uam.es
<http://orcid.org/0000-0002-2959-8195>

Una de las iniciativas más relevantes de la Federación Española de Sociología ha sido la de impulsar algo tan esencial para las carreras académicas actuales como son las publicaciones científicas. Además del importante empuje que se ha dado a las dos revistas con las que actualmente cuenta la FES (*RES* y *RASE*), desde la FES se han promovido otras iniciativas que están comenzando a dar sus primeros frutos, esta vez en el terreno de las monografías de investigación. La colección Tesis Doctorales, editada por la FES en colaboración con Marcial Pons, es un esfuerzo específico destinado a dar un protagonismo y visibilidad a tesis doctorales de carácter innovador desarrolladas en el marco de los comités de investigación de la Federación. La presentación de esta iniciativa tuvo lugar en Valencia, en el marco del XIII Congreso Español de Sociología, y es, sin duda, una acción merecedora de aplauso y apoyo por parte de toda la comunidad sociológica, ya que permite abrir nuevos canales de publicación a trabajos desarrollados por investigadores jóvenes y no tan jóvenes que aportan nuevos enfoques y análisis a los problemas sociales contemporáneos.

Entre los comités, el pionero en promover el reconocimiento de este hito en la carrera investigadora ha sido, sin duda, el de sociología del trabajo, que desde 2016 (año del XII Congreso Español de Sociología) ya había premiado a la mejor tesis doctoral en su disciplina con la publicación de la misma. En el siguiente congreso, tres años después, se realizó la presentación en acto público de la monografía resultado de dicha tesis doctoral, que pasa a convertirse en el número 1 de una colección

que, esperemos, se consolide como una referencia importante para los sociólogos de nuestro país. El libro final, titulado *Trabajo sin límites, salud insostenible: la intensificación del trabajo del conocimiento*, recoge una versión adaptada de la tesis doctoral de 2014 del profesor Óscar Pérez Zapata. En las siguientes páginas, se procederá a realizar una reseña de dicho trabajo.

En primer lugar, es necesario señalar que el libro se basa en una excelente tesis doctoral mucho más extensa (más de quinientas páginas) que había sido defendida en el otoño de 2014 en la Universidad Complutense de Madrid, y que obtuvo con total justicia la calificación de sobresaliente *cum laude* y el premio extraordinario de doctorado. Y enfatizo el “se basa” porque lo que tenemos es una versión algo más resumida de aquel trabajo, que se transforma en un manuscrito de casi trescientas páginas dividida en ocho capítulos e incluyendo dos prólogos. La investigación trataba, como se indicaba en su título, de analizar la relación entre salud y la intensificación del trabajo en la denominada economía del conocimiento. Una relación importante; quizá, de hecho, una de las más relevantes en los empleos de la nueva economía donde el exceso de trabajo (largas e intensas jornadas) tiene como resultado que el estrés y las enfermedades asociadas se hayan convertido en un elemento característico del trabajo contemporáneo. Fatiga, estrés, *burnout*, son síntomas de un nuevo malestar casi civilizatorio cuyo origen está en las nuevas condiciones laborales. Sectores como las finanzas, la consultoría o las nuevas tecnologías de la información se han visto sacudidos por importantes

exigencias derivadas de la alta competitividad de sus mercados, y la clásica imagen del yuppie de los ochenta, adicto al trabajo, se ha terminado convirtiendo en un verdadero estándar de conducta hasta para los trabajadores más precarios. Ello afecta no solamente a la salud en sí de los empleados de las corporaciones (fatiga, cansancio), cada vez más exigidos, sino también a la conciliación familiar y laboral, resultando en una notable pérdida de calidad de vida. Según el autor, esta problemática de la intensificación del trabajo ha seguido empeorando con los años, acompañada además por la progresiva degradación de las condiciones laborales.

El primer capítulo del libro se ocupa de aproximar al lector al problema, valorando las consecuencias que tiene la intensificación del trabajo sobre la salud y la libertad de los individuos. El trasfondo es que ese volumen de trabajo excesivo se ha asociado, por parte de los discursos empresariales, a una muestra de compromiso del trabajador con la empresa y con su propia proyección profesional. En el discurso del *management*, este compromiso o *engagement* sería, además, supuestamente voluntario, un acto de libertad, con lo que no se ha problematizado a nivel organizacional. En el segundo capítulo, se trata de conectar sociológicamente esta tendencia a la intensificación del trabajo con una serie de dinámicas propias del capitalismo y la sociedad posfordista. De este modo, la aceleración e intensificación del cambio propio de la modernidad, y una cierta confusión respecto al significado de los ideales de bienestar y progreso han terminado derivando en una creciente dificultad para conciliar lo económico y lo social en un contexto de expansión de los mercados, generando múltiples contradicciones en la esfera del trabajo remunerado. La subjetividad y las emociones se han infiltrado de forma total en un terreno laboral sometido a una creciente competitividad y exigencia, provocando nuevas presiones sobre el individuo que lo conducen al estrés y la desorientación y, en los peores casos, al agotamiento y *burnout* (aunque no se trata de un fenómeno exclusivo de los trabajos cualificados: la creciente precarización también agrava estos problemas). Esta emergente relevancia de lo subjetivo en la esfera laboral es, evidentemente, un fenómeno característico de las organizaciones contemporáneas y su organización

del trabajo, y a ellas se dedica precisamente el tercer capítulo, en el que se realiza un interesante recorrido por las formas de extracción de la fuerza de trabajo a lo largo de la historia. Tras múltiples sistemas disciplinarios, en la actualidad lo que predominan son las “culturas de empresa fuertes” como sofisticadas vías hacia la autoexplotación. La recurrente invocación al talento y a la flexibilidad ha servido para que en las empresas de la economía del conocimiento se generalicen actitudes de autocontrol y autodisciplina que permiten la emergencia de un “yo emprendedor”, sin techo en sus aspiraciones y logros, y que, para cumplir con esas expectativas, se involucra hasta el límite con sus tareas. La importancia del *engagement* o compromiso es, así, fundamental en la empresa de hoy, como parte de una dinámica de sacrificio personal central en los nuevos discursos empresariales.

En el cuarto capítulo, el autor pone el foco en las prácticas concretas del trabajo, con el fin de valorar mejor ese proceso de intensificación. Apoyándose en investigaciones procedentes del campo de la sociología, la psicología social o los *Critical Management Studies*, Pérez Zapata analiza las exigencias que han aflorado en el terreno laboral, que provocan una creciente “carga mental” y que influyen en la creciente presencia de las emociones en el espacio de trabajo, además de una aceleración del ritmo de las tareas con consecuencias notables en el tiempo del trabajador (más horas en puesto de trabajo, picos de actividad, etc.). El fomento de la “pasión” por trabajar y la búsqueda sin límites de logros terminan generando una adicción al trabajo que se manifiesta en la imposibilidad de desconectar de él, lo que resulta en un conjunto importante de problemas asociados a la salud. Estos problemas y riesgos se describen en detalle en el quinto capítulo del libro, en el que se valora en qué medida la intensificación del trabajo hace insostenible mantener una buena salud. Así, las presiones temporales y la sobrecarga de trabajo (que en el caso del trabajo cognitivo influye de forma directa en la salud tanto mental como física) están generando un verdadero problema de salud pública derivado de la salud laboral. Hay un creciente interés por indagar en las causas sociales de estas enfermedades asociadas al ámbito del trabajo. Y es que el número creciente de fallecimientos derivados

de causas cardiovasculares y la proliferación de cuadros de depresión y trastornos mentales tienen mucho que ver con los riesgos psicosociales asociados al trabajo. En este capítulo, Pérez Zapata presenta abundante información sobre la evolución del estrés laboral en Europa, muy vinculado a la consolidación de la economía del conocimiento pero también a otros factores, como la proliferación de modelos de gran flexibilidad laboral, desigualdades de género o el crecimiento de la precariedad, cuyo impacto sobre la identidad y la autoestima de ciertos colectivos laborales (particularmente mujeres y jóvenes) es muy notable.

A partir de aquí, Pérez Zapata pasa a presentar los resultados de la investigación empírica propiamente dicha, que consiste en una explotación de la Encuesta Nacional de Condiciones de Trabajo durante el periodo 1999-2010. A lo largo del sexto capítulo, el autor describe el trabajo con los datos, indicando los potenciales sesgos de la información recogida. En el extenso séptimo capítulo, núcleo central del libro, es donde procede a discutir los resultados empíricos. Aquí se nos presentan los perfiles tipo de aquellos afectados a nivel sanitario por el estrés (entre treinta y cinco y cincuenta años, con estudios universitarios, con tendencia a ser cada vez más jóvenes) que sufren los cambios que han tenido lugar en los trabajos cualificados (más autonomía y exigencia intelectual y emocional; peculiar organización del trabajo y apuesta por la multitarea; tecnología y procesos de innovación). La intensidad de las tareas se multiplica y así lo hacen también los riesgos para la salud. De acuerdo con los datos explotados, el compromiso o *engagement* al que hacen referencia las empresas está lejos de ser voluntario, sino que es más bien el resultado de una combinación de políticas de control; desde las organizaciones tampoco se proporcionan recursos adecuados para que el empleado pueda reducir dichos niveles de estrés. Además, permanece en la cultura de las organizaciones una suerte de fantasía del emprendedor que conduce al autoengaño de muchos de estos empleados, que o bien son incapaces de prestar atención a las señales del cuerpo, o caen en actitudes cercanas al cinismo y la simulación. Esta problemática pone en jaque la idea de que el trabajador se comporta como un *homo economicus* en la esfera organizacional, re-

forzando la validez de otras miradas en las que el control organizacional o la autoalienación cobran mayor relevancia. Ello obliga a tratar de construir un mapa más amplio de la relación humana en el trabajo, en la que se produciría una compleja interacción entre imposición, voluntariedad real y aparente, cinismo, autoengaño, actitudes instrumentales y dobles vínculos. Y sobre todo, obliga a desechar la idea de libertad en el trabajo, al existir pocas oportunidades en el mercado y exigir las organizaciones una adaptación flexible y continua a sus asalariados. Al no existir libertad, aumenta la presión y ello provoca disfunciones que terminan afectando a la salud, que se convierte, en palabras de Pérez Zapata, en una “métrica política” que manifiesta problemas estructurales del mercado de trabajo y la cultura organizacional.

Finalmente, el octavo capítulo concluye con la investigación dando cuenta no solamente de las limitaciones de la misma (la falta de más datos), sino también de las implicaciones derivadas de la misma, que son fundamentalmente dos: por una parte, la necesidad de dar máxima prioridad a la prevención y promoción de la salud laboral; y por otra, la necesidad de afrontar investigaciones desde ópticas multidisciplinares para explorar la relación existente entre el *engagement*, el control en el trabajo y el fenómeno del *burnout*, con el fin de profundizar más en la investigación en salud laboral.

Trabajo sin límites, salud insostenible: la intensificación del trabajo del conocimiento es, indudablemente, un magnífico trabajo que cubre un hueco importante en la sociología del trabajo en castellano. Su originalidad es paradójica, por cuanto se trata de un tema poco explorado pese a ser un tema de enorme relevancia. La cultura del *management* contemporánea, con su énfasis en la flexibilidad, el compromiso y la competitividad, ha permeado de forma notable las prácticas de trabajo en las empresas que, en el caso además español, se articulan con tradiciones autoritarias en la gobernanza empresarial. Ello ha supuesto la extensión, en el paisaje laboral, de prácticas como largas jornadas de trabajo, recursos de personal escasos, presión por conseguir objetivos, estrés generalizado, etc. Es algo que forma parte de la experiencia cotidiana de la gente y por ello, de máxima relevancia sociológica. Además, pone en primera

línea la importancia de la salud laboral, pues es indudable que conteniendo los riesgos psicosociales en el entorno de trabajo se contribuiría asimismo a aliviar la presión sobre los sistemas sanitarios. La investigación está muy bien argumentada y fundamentada, contando con un aparato teórico muy rico y multidisciplinar, y una narrativa clara y precisa. El libro nos da un auténtico baño de realidad en relación a las disfunciones de la cultura organizacional contemporánea y su impacto en nuestras vidas. En definitiva, se trata de un texto altamente recomendable que debería ser lectura obligatoria a todos aquellos interesados en la compleja relación entre trabajo y salud en las sociedades contemporáneas.

Solamente habría dos cuestiones que merecerían, quizá, una leve crítica. La primera tiene que ver con la siempre difícil transformación de una tesis doctoral en su formato original, con énfasis en lo demostrativo y estilo narrativo específico, a libro de investigación. Es indudable de que no es fácil reducir un manuscrito a la mitad de su extensión

original. Sin embargo, quizá se podría haber hecho un esfuerzo adicional en dos direcciones. En primer lugar, en la necesidad de conservar parte del aparato estadístico y los datos, que en el libro final quedan reducidos significativamente; y en segundo lugar, en tratar de cohesionar el texto de forma que la extensión de los capítulos fuese algo más uniforme, algunos cuentan con muy pocas páginas y otros son bastante extensos, lo que genera una cierta perplejidad. La otra crítica, realmente menor, no tiene que ver con el esfuerzo del autor, sino con el diseño del libro que es, a juicio del que escribe estas líneas, quizá mejorable desde el punto de vista estético (sobre todo la portada). En todo caso, estas cuestiones no minimizan el hecho de que estamos ante un texto muy importante para la sociología del trabajo en España, y esperamos que contribuya a una línea de investigación consolidada en estas materias. Además, inaugura de forma espléndida la nueva colección de Tesis Doctorales de la FES, de la que podemos esperar interesantísimas publicaciones en el futuro.

Reseñas de libros e informes / *Books and Reports Reviews*

Siete lecciones de sociología de la religión y del nacionalismo.

José Santiago. Barcelona: Anthropos, 2015, 304 pp., ISBN: 978-84-15260-94-3

Jesús Romero Moñivas

Departamento de Sociología Aplicada, Universidad Complutense de Madrid, España / Spain

jesus.romero@edu.ucm.es

<https://orcid.org/0000-0003-4673-4977>

En una época de *Big Data*, en la que los datos dicen mucho pero explican poco, es un placer intelectual encontrar libros sociológicos que no solo *dicen* sino que *explican*, que no solo permiten *vislumbrar* sino que consiguen hacer *comprender*. Estas lecciones de sociología de la religión y del nacionalismo de José Santiago, profesor titular en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid, se inscriben en esa línea teórica histórico-comparativa de los clásicos, que generan una comprensión crítica —en su estricto sentido kantiano, de investigar las condiciones de posibilidad, en este caso socio-histórico-ideológicas, y no trascendentales— de los fenómenos. El nacionalismo —que se pretendía superado por los procesos globalizadores— y la religión o la sacralidad —que también se supusieron caducos por el proceso secularizador iniciado con la ciencia moderna— son los dos temas objeto de este libro que goza, pues, de una fuerte actualidad. De hecho, como el propio autor insiste en la introducción: “Junto con el capitalismo racional y la ciencia, el Estado-nación y el nacionalismo [...] son los principales pilares del mundo contemporáneo” (p. 9). Y común, de alguna forma, a todos ellos es la raíz religiosa y sacral de la que emergieron y que, también de alguna forma, siguen siendo una manifestación. Las siete lecciones que se dedican a dilucidar estas cuestiones son trabajos previamente publicados por el autor, pero que han sido sustancialmente ampliados y revisados. Se estructuran en torno a tres partes distintas, que siguen un orden desde lo más metateórico a los estudios de caso más específicos. Aunque por circunstancias yo mismo leí el libro en

un orden diferente —lectura posible porque cada capítulo es autosuficiente—, es recomendable seguir el orden propuesto por el autor.

La Primera Parte trata del advenimiento de la modernidad y el proceso de secularización, y está compuesto por los tres primeros capítulos. En ellos, se trata especialmente de indagar la génesis de la modernidad y de sus intentos de explicación. El primer capítulo es el más teórico porque analiza con detalle las dos propuestas teóricas de la sociología clásica respecto a la modernidad y el proceso de secularización: si para Weber el propio protestantismo inicia una tendencia de racionalización que acabará en la ausencia de Dios en un mundo desencantado, para Durkheim lo sagrado —aunque mutado en la modernidad— es una exigencia ineludible del mantenimiento de lo social. Partiendo de estos análisis clásicos, en los dos siguientes capítulos, José Santiago se detiene ya específicamente en la paradójica relación sagrado-secularización propia de la modernidad, y su igualmente paradójica influencia en dos de sus pilares fundamentales: la *ciencia*, como producto posibilitado por unas condiciones religiosas de las que luego se acabaría desembarazando, como ya sostenía Merton (capítulo 2), y el *nacionalismo*, al que el autor no considera —como suele ser habitual— la religión de la modernidad, sino como “dos dispositivos de sentido que dan lugar a dos tipos de comunidad muy diferentes” (capítulo 3). Precisamente, la gran valía del texto de José Santiago radica en que no se achanta ante la complejidad de la realidad social en general, ni ante la diversidad de nacionalismos. Allí donde algunos autores simplifican en exceso su

modelo teórico, el autor de las lecciones trata de refinar los análisis.

Precisamente esta sutileza salta a la vista en los capítulos 4 y 5 que componen la segunda parte del libro, en la que analiza la nación y lo sagrado, y donde hay algunas páginas de gran belleza teórica y de profundo interés para comprender el mundo en que vivimos. En el capítulo 4, el análisis sobre las diferentes formas de sacralización del nacionalismo refleja la compleja categorización y la especificidad teórica que explican las diferentes posibles relaciones entre el ámbito de lo sagrado y de lo nacional: la sacralización por lo sustantivo, lo funcional y la modalidad del creer. Después de leer estas páginas uno comprende que ante un fenómeno social como este, con tantas aristas, las respuestas simplificadas no permiten captar la riqueza propia de los árboles, escondidos ante la falsa homogeneidad del bosque. El largo capítulo 5 es el que quizá encara de forma más directa lo que podríamos llamar el “problema del nacionalismo”. Porque hay que tener en cuenta que el nacionalismo es a la vez una entidad real para los que viven de él, en él, para él o desde él, pero también un constructo científico para los que se enfrentan teóricamente a él. El autor en este capítulo hace una disección minuciosa de los fundamentos a partir de los cuales se supone que acaba emergiendo la realidad de la nación. Porque la nación, para ser tal, tiene que enfrentarse a tres procesos: el primero, común a la formación de cualquier identidad grupal, implica establecer las fronteras étnicas que separan a los que “somos” nación de los que “no son” nación, generando el nosotros/ellos; el segundo, más determinante que el anterior, implica la reconstrucción temporal de la nación, sacralizando los orígenes y reinventando una historia común de la comunidad nacional; y finalmente, en relación a lo anterior, la especificidad del nacionalismo se ha considerado muchas veces en relación directa con un territorio, y en este sentido, además de la configuración de fronteras territoriales precisas, el nacionalismo

recurre a la sacralización de lugares naturales (ríos, montañas, etc.), de monumentos (castillos, templos, etc.), de lugares históricos como destinos de peregrinación y, finalmente, a la atribución étnica a los paisajes. Esta triple construcción (étnica, histórica y territorial) está en la base de la idea de nación y de su sacralización.

Finalmente, partiendo de todo este bagaje conceptual y teórico, José Santiago nos invita, en la tercera y última parte, a acercarnos a dos estudios en los que específicamente se analizan dos casos comparados: el nacionalismo vasco y el quebequense. Es la parte más extensa del libro, y está compuesta de los capítulos o lecciones 6 y 7. La riqueza de estos dos análisis sitúa al autor dentro de la mejor tradición de sociología histórica. Los casos vasco y quebequense, ambos occidentales, muestran una de las posibilidades empíricas discutidas en los capítulos anteriores: el paso del nacionalismo religioso al nacionalismo secular, indagando sus causas y sus consecuencias para la sacralización del territorio, la violencia y la historia. Las diferentes trayectorias sociohistóricas de ambos nacionalismos iluminan el logro implícito en todo este libro: poner de manifiesto que el análisis sociológico de la relación entre religión y nacionalismo no puede quedar resuelto en categorías simples o modelos teóricos unidimensionales, sino que el fenómeno nacionalista es más complejo y peculiar de lo que suelen pensarse.

El profesor José Santiago, continuando una forma de hacer sociología cada vez menos habitual en estas últimas décadas, consigue con estas lecciones que el lector adquiera una comprensión cabal y rica del nacionalismo, al tiempo que estimulará a las jóvenes generaciones de sociólogos a retomar un estilo de ser sociólogo —sistemático, histórico, enciclopédico— diferente del que domina actualmente —episódico, cuantofrénico, fragmentario—. Porque la evolución teórica y metodológica de las ciencias sociales dependerá de la variedad de modelos de hacer ciencia.

Reseñas de libros e informes / *Books and Reports Reviews*

Ruptura. La crisis de la democracia liberal.
Manuel Castells. Madrid: Alianza Editorial, 2017

Iván Federico Basewicz Rojana

Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Argentina
 ibasewicz@sociales.uba.ar
<http://orcid.org/0000-0001-8019-0091>

“Nuestras vidas titubean en el torbellino de múltiples crisis [...]. Pero aún hay una crisis más profunda, que tiene consecuencias devastadoras sobre la (in) capacidad de tratar las múltiples crisis que envenenan nuestras vidas: la ruptura de la relación entre gobernantes y gobernados” (p. 12). En *Ruptura. La crisis de la democracia liberal*, el sociólogo y catedrático español Manuel Castells analiza el colapso gradual de la democracia liberal como forma de organización política, lo cual no implica un rechazo abierto hacia la democracia. Este resulta ser un diagnóstico de dimensiones globales que excede las dimensiones propias de cada sociedad. Asimismo, dicho proceso conlleva la aparición de liderazgos políticos novedosos que niegan las formas partidarias existentes, trastocando el orden político vigente.

La obra se estructura en tres segmentos. En la introducción, en el primer y segundo capítulo, se asiste a un momento de presentación de la temática a desarrollar junto con la formulación de un marco conceptual que provea un sustento teórico a la exposición. En tanto, en los capítulos tercero y cuarto son tratados con rigurosidad los siguientes casos: el ascenso de Donald Trump, el proceso iniciado con el *Brexit*, el fenómeno Emmanuel Macron, la desintegración de la Unión Europea y el fin del bipartidismo español. Por último, en el quinto apartado esboza una reflexión abarcadora de lo expuesto, a la vez que plantea nuevos interrogantes para futuros escritos.

En sintonía con lo anterior, en el primer y segundo apartado, se presentan las nociones teóricas centrales. Estas giran en torno a la noción de

crisis de legitimidad política, la cual resulta ser producto de la ruptura del vínculo subjetivo entre los ciudadanos y la clase política, “el sentimiento de que los actores del sistema político no nos representan” (p. 16). Dicha falta de correspondencia debería encontrar su solución en la multiplicidad de opciones y elecciones periódicas que proporciona la democracia liberal. Sin embargo, en tanto toma lugar la profesionalización de la política y la burocratización de los partidos políticos, menos gente confía en este tipo particular de democracia. Igualmente, Castells reconoce que esta problemática remite a un proceso con múltiples actores y de larga duración que, en término último, responde a la globalización como factor causal y a la consecuente limitación de los Estados-nación de dar solución a problemas globales en el medio local. Asimismo, existen factores que dinamizan la crisis de legitimidad como la corrupción política y el terrorismo global, que “conllevó una ola de xenofobia e islamofobia que transformó el escenario político europeo” (p. 33).

Tras estos primeros capítulos de exposición teórica, el autor aboca su análisis al estudio de casos que ejemplifiquen lo anteriormente referido. La desconfianza deriva en la búsqueda de nuevos actores políticos, ya sea encarnado en la figura de un líder o de una causa que se muestren contrapuestas a las instituciones deslegitimadas. En este sentido, el primer acontecimiento tratado es el ascenso de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos en 2017, el cual lideró un movimiento de relación directa con el electorado, posicionándose como un candidato anti-*establishment* frente a una contrin-

cante como Hilary Clinton de holgados vínculos con los sectores financieros y políticos tradicionales. No resulta posible afirmar un empeoramiento de las condiciones de vida que haya motivado dicha movilización, por lo que la explicación recae sobre la crisis cultural de sectores populares, encabezado por la desintegración social de las comunidades obreras fabriles, frente a un mayor desarrollo de la industria de los servicios. En definitiva, fue electo por “los olvidados de la política identitaria: el hombre blanco” (p. 50).

Por otra parte, el caso del *Brexit* también demuestra ser un caso propicio que da sustento empírico a las afirmaciones teóricas propuestas. En 1975, Reino Unido votó de forma masiva su incorporación a la Unión Europea. Sin embargo, el 23 de junio de 2016 un referéndum vinculante inició el proceso de separación de ella, donde la deliberación electoral tuvo un papel secundario, ya que la campaña “no hizo sino solidificar opiniones ya construidas” (p. 57). El objetivo fundamental perseguido por los promotores de la ruptura fue un movimiento de carácter defensivo contra el proceso de globalización, es decir pretendían una reafirmación de la soberanía nacional. De esta manera, el control fronterizo hizo su aparición para dar respuesta a la competencia laboral y al terrorismo global gracias al rechazo inmigratorio que significaba la medida. Cabe resaltar la situación escocesa, en la cual el voto resultó negativo al *Brexit* ya que Europa representa una alternativa al dominio que ejerce la corona británica en este territorio.

El tercer fenómeno analizado es la aparición del macronismo en el sistema político francés, cuya crisis de legitimidad resulta tan pronunciada como en los casos precedentes. Manuel Castells señala la presencia de dos factores determinantes. Por un lado, “la crisis económica de 2008 y las políticas de austeridad aplicadas por los gobiernos” (p. 67). Por otro lado, el agravamiento de una crisis política preexistente. Esto tras dos presidencias, una de derecha y otra de izquierda, con resultados negativos. El mandato de Sarkozy (2007-2012) “por su arrogancia y desprecio de las formas que se esperan de un presidente” (p. 67) y el de Hollande (2012-2017) “por su indecisión y su autoflagelación” (p. 67). Por ello, el triunfo de Emmanuel Macron es interpretado como un rechazo masivo a los partidos tradiciona-

les franceses. Si bien “la democracia liberal obtuvo un respiro, fue el precio del hundimiento del sistema político característico de Francia durante cinco décadas” (p. 69).

El último caso analizado en el tercer capítulo corresponde al de la desunión europea. Sin duda, la construcción de una Europa unida ha sido uno de los proyectos más ambiciosos de las últimas cinco décadas. Ha sido un proceso gradual con límites y fallas en su interior, las cuales han aflorado en la última década. Las mismas pueden resumirse en tres aspectos fundamentales: primero, la falta de una identidad común europea, lo que conlleva a la carencia de un proyecto compartido; segundo, su constitución de arriba hacia abajo, de este modo los países con mayor poderío económico impusieron sus condiciones a otras naciones desfavorecidas generando desigualdades estructurales; por último, las políticas migratorias poco claras, que dieron lugar a crisis de envergadura frente a los grandes movimientos tanto intraeuropeo como extraeuropeo.

Ahora bien, el cuarto capítulo, el de mayor extensión, analiza *in extenso* la situación española. “En los inicios del tercer milenio, [...] la democracia española presentaba signos de prematuro envejecimiento” (p. 85). La alternancia entre el Partido Popular (PP) y el Partido Socialista Obrero Español (PSOE) dio estabilidad al sistema político español durante cuatro décadas. Sin embargo, durante ese mismo periodo la corrupción se tornó un elemento inherente al sistema partidario. La desconfianza tuvo un marcado aumento a inicios del siglo *xxi* gracias a dos hechos de envergadura: primero, que la casta política haya imputado, erróneamente, el atentado de la estación Atocha a la organización terrorista vasca ETA; y segundo, la crisis económica de 2008-2010. Al calor de dicho proceso, el 15 de mayo de 2011 tuvo lugar en toda España un movimiento espontáneo y al margen de los partidos políticos y los sindicatos, cuyo hilo conductor fue el rechazo a la representatividad de las instituciones políticas. De esta manera, la democracia era reivindicada mediante actos asamblearios y deliberativos en todo el territorio, siendo que “el impacto de los valores y actores del movimiento transformó el panorama político español” (p. 90). La principal consecuencia de este fenómeno fue la aparición de nuevos actores políticos. Por la derecha, hizo su

advenimiento Ciudadanos, en tanto que, por la izquierda, Podemos. La emergencia de estos nuevos partidos dio lugar a un cuatripartidismo imperfecto consolidado a partir de las elecciones generales de 2015. De esta manera, el nuevo esquema político derivó en la parálisis del mismo, dada la renovada necesidad de construir alianzas entre actores con divergencias pronunciadas para lograr la conformación de un gobierno. Por último, la importancia de este caso radica en que “el 15-M fue matriz e inspiración de los movimientos sociales en red que se extendieron por Europa, Estados Unidos e incluso América Latina [...] como respuesta a la crisis económica y al hundimiento de la legitimidad política” (p. 121), de ahí la importancia de su tratamiento.

A modo de cierre, en el capítulo quinto se esboza una breve reflexión que señala la multiplicidad

de formas que la crisis va adoptando. Esto implica un proceso ascendente de la conflictividad y el caos social que muestra indicios de larga duración. “No detecto señales de nueva vida democrática, más allá de las apariencias. Hay proyectos embrionarios [...] pero no son instituciones estables” (p. 127).

Para finalizar, resulta plausible afirmar que *Ruptura. La crisis de la democracia liberal* se trata de un texto referencial para los académicos y para los interesados en el amplio campo de la politología y la sociología política, un trabajo que viene a complementar rigurosamente el estudio de un objeto de estudio primario de las ciencias sociales como lo es el Estado. Por ello mismo su lectura y apropiación resulta fundamental para la comprensión de los procesos actuales y la generación de nuevos interrogantes en relación a ellos.

Reseñas de libros e informes / *Books and Reports Reviews*

Trump and the Media.

Pablo J. Boczkowski y Zizi Papacharissi. Massachusetts: The Massachusetts Institute of Technology Press, 2018

Julia Evangelina Velisone

Carrera de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Argentina

jvelisone@sociales.uba.ar

<https://orcid.org/0000-0003-1770-9844>

La llegada de Donald J. Trump a la presidencia de Estados Unidos tomó a amplios sectores por sorpresa y suscitó diversos debates al respecto, enmarcados en el ascenso de líderes *outsiders* a la política en el plano mundial. Sin embargo, dos ideas han emergido con significativo consenso en Estados Unidos. Por un lado, la singularidad de la victoria electoral de Trump en el contexto del sistema político norteamericano. Por otra parte, la sensación de centralidad de los medios, desde las redes sociales hasta las empresas de noticias, en el desenvolvimiento de dichos hechos. A partir de lo expuesto, Pablo J. Boczkowski y Zizi Papacharissi recopilaron artículos de especialistas en comunicación, tecnología y política, con el objetivo de echar luz sobre los aspectos claves del ascenso de Trump en articulación con las dinámicas de la producción, distribución y recepción de noticias, y de las redes sociales. En palabras de los propios autores: *“This book was born from the premise that these two ideas are connected, and that probing that connection provides a powerful window into broader transformations that mark the information landscape of the twenty-first century”* (p. 2).

En consonancia con el objetivo anterior, en la parte introductoria del libro los editores resaltan tres temas centrales que vinculan los diferentes artículos. En un primer punto, desde un enfoque histórico analizan la situación actual del periodismo, así como el desarrollo de las redes sociales y sus usos en comunicación política. En este sentido, el proceso de orientación comercial de las instituciones de periodismo norteamericano dado en el siglo xx preparó el terreno para un sistema

de noticias y redes sociales enfocado en el rédito económico e incapaz de contener la propagación de información falsa. En segundo lugar, es resaltada la preexistente situación de crisis que atravesaba el periodismo al momento de afrontar el creciente lugar de las redes sociales en la comunicación de información. En consecuencia, dicho oficio ya no detenta una posición monopólica como canal de vinculación entre el mundo político y el público, ni como canal de acceso a las noticias. Por último, las modificaciones en el mundo del periodismo son comprendidas dentro de una transformación social más vasta, siendo esta condición de posibilidad de la conexión entre el ascenso de Trump y las redes sociales. De esta forma, se denota el desarrollo de una cultura digital que combina el aumento de la concentración de poder en pocas corporaciones con el crecimiento de las capacidades de insurgencia distribuidas entre múltiples individuos y actores colectivos.

Luego de la introducción, el libro está organizado en cuatro secciones, contando con un total de 26 artículos de especialistas en diversas disciplinas. La primera parte, titulada “Journalism in Question” contiene siete artículos que estudian la posición actual del periodismo desde un enfoque histórico y el rol que juegan los medios a la hora de informar. El primer artículo presenta la continuidad, desde la época de la Guerra Fría, en el uso de un enemigo para la construcción de la identidad. En este sentido, Trump utiliza un discurso *antiestablishment* y contra los medios de comunicación, ante la sensación de fallos en ambos. Un segundo artículo trata sobre la transformación de

los medios en relación con los datos “alternativos” dados por Trump, así como el uso de “fake news” como respaldo a sus posiciones. Luego, el tercer artículo explica la victoria de Trump en relación con los cambios discursivos, con tendencia anti-democrática. En este sentido, dentro de una nueva ecología de la comunicación pública, emergen la intolerancia, la incivildad y las creencias fácticamente incorrectas como condicionantes. El cuarto artículo, analiza el rol del periodismo centrándose en tres cuestiones: los “filtros burbuja” dados por la exposición selectiva de noticias a los individuos según sus posiciones, la decadencia del periodismo profesional y la cultura de la posverdad. Ante lo cual, es posible el acercamiento del periodismo a la perspectiva de los ciudadanos, así como un enfoque emocional del mismo. Un quinto artículo, sitúa la victoria de Trump dentro del ascenso del populismo de derecha a nivel mundial y advierte sobre los peligros sobre los ideales de la democracia liberal. En este escenario, postula el lugar del periodismo, a partir de la renovación de su calidad, mediante la ética profesional y la corrección de sus informes. Por otra parte, el sexto artículo estudia la manipulación de los medios en la era de Trump, posibilitada por la crisis financiera y de legitimidad que atraviesa al periodismo. Dicha época es caracterizada por nuevas formas de producir y popularizar noticias, gracias a la territorialidad *online* de los medios de información y la comunicación política. Por último, el séptimo artículo analiza la participación del fotoperiodismo y de los paparazis como canal de control de la sociedad sobre los políticos y sus actos.

Luego, la segunda sección, llamada “Emotion, Populism and Media Events”, estudia en siete artículos dichos tres temas en relación a las plataformas de información y los procesos democráticos. Un primer artículo estudia la centralidad de los titulares en los medios como herramienta de atracción y popularidad creciente en la era de la tecnología. En un segundo artículo, se analiza el factor emocional del discurso de Trump, entendiéndolo como condición de posibilidad para la motivación y participación política y como canal para la creación de solidaridades. El autor alerta sobre las consecuencias negativas del régimen emocional de Trump que funciona mediante la activación política

del enojo. Luego, el tercer artículo, echa luz sobre la centralidad de la creación de mitos y de sistemas de creencias, sobre la razón y los datos comprobables. El llamado de Trump: “Make America Great Again”, encuentra en las redes sociales su canal de multiplicación, posibilitando formarse como mito estructurador. Por otra parte, el cuarto artículo hace hincapié en la base identitaria que posee la política como fenómeno, y en su refuerzo a través de los medios, sobre una función informativa de los mismos. El ascenso de Trump es entendido desde la búsqueda de renovación de la identidad blanca-cristiana y no desde la comprobación de datos. El quinto artículo, trata sobre el factor anticipatorio en la creación de noticias y la impredecibilidad de Trump que conllevó su manejo de los tiempos de los medios. En consecuencia, es requerida la adaptación de los periodistas a la situación expectante para conseguir una reapropiación de la fijación de la agenda. Por su parte, el sexto artículo analiza las proyecciones de los medios en relación a la elección de 2016, postulando su capacidad de movilización o desmovilización de múltiples actores. En este sentido, el discurso *antiestablishment* y antimedios podría conllevar su crecimiento gracias a las propias proyecciones en su contra por parte de quienes representan dichos sectores. Finalmente, el séptimo artículo analiza la aplicación de la noción de autoritarismo al gobierno, entendiéndola como inadecuada ya que no se han eliminado medios o partidos opositores, ni limitado las capacidades del Congreso.

La tercera parte, titulada “Why Technology Matters”, contiene seis artículos que analizan el lugar de la tecnología en el periodismo, las redes sociales, y las estrategias de comunicación política. El primer artículo caracteriza el presente siglo en términos de “*network solidarity*”, en continuidad de la solidaridad mecánica y orgánica durkheimiana. En consecuencia, el triunfo del individuo sobre la sociedad, tras la revolución cultural, postula a las redes sociales como creadoras de los nuevos lazos sociales necesarios en la actualidad. Un segundo artículo, analiza el quiebre de reglas de la campaña política y de la cobertura presidencial, realizado por Trump y los medios de comunicación. Si bien la forma de vinculación del primero para con los segundos ha sido exitosa en la campaña, a su

entrada a la presidencia ha comenzado su fracaso. En esta línea de estudios, el tercer artículo se enfoca en el uso de la plataforma Twitter en términos políticos. En su origen, la misma planteaba la democratización de la comunicación, pero Trump pareciera haber canalizado la euforia por el autoritarismo en articulación con la descentralización y cercanía de la información. Asimismo, el cuarto artículo es dedicado al uso de Twitter, argumentando su vinculación con una retórica populista como causa de la victoria de Trump. En este sentido, es advertida la articulación de la condición de *outsider* de Trump, su construcción de un enemigo, y su dominio de la atención de los medios masivos de comunicación. Por su parte, el quinto artículo toma otra posición, entendiendo la victoria de Trump desde el plano socioeconómico del país. En este sentido, la inequidad económica y la actitud desfavorable hacia los inmigrantes, conllevaron a sectores de la clase trabajadora blanca a apoyarlo. Justamente, son estos sectores con poca conexión con las redes sociales que más se cierran a sus propias visiones. Por último, el sexto artículo se enfoca en la reconstrucción de la confianza en los medios. Actualmente, luego del avance en la cuantificación de datos y su disponibilidad, la relación de los medios con su audiencia requiere de canales de información respecto al proceso de creación de noticias.

Finalmente, la última sección llamada "Pathways Ahead", a través de seis artículos, echa luz sobre los caminos futuros exponiendo conceptualizaciones teóricas e involucrando resultados de investigaciones con acción participativa. En este sentido, el primer artículo explica el egocentrismo de los medios a partir de la asimilación del rédito económico a la valorización de sus reportajes. En consecuencia, la solución planteada para reconstruir la confianza es una orientación relacional, mediante un periodismo responsable y reflexivo. En consonancia, el segundo artículo plantea la implementación de redes con diversos grupos comunitarios para construir un periodismo basado en hechos y de confianza para los propios actores

involucrados. Luego, el tercer artículo introduce la noción de sociedad de la desinformación, en donde se articula un electorado que consume noticias sensacionalistas y medios degradados sin comunicación informativa. A partir de lo expuesto, nuevas formas de periodismo son necesarias, incluyendo el involucramiento de la sociedad civil, así como la diversificación de la posesión de los medios. En un cuarto artículo, el periodismo, en la era de las "fake news", es entendido a partir de una pérdida de su pretensión de objetividad para transformarse en activista, defensor de la democracia. Con dicho objetivo, es requerido un periodismo independiente, basado en los hechos y de trabajo colectivo. Por su parte, el quinto artículo refiere al periodismo de campaña, es decir, al trabajo de reportar una problemática social por periodos prolongados en el tiempo con el objetivo de lograr una respuesta política de parte de la audiencia. Este tipo de periodismo proactivo posibilitaría volver a marcar la agenda pública en relación a las noticias de mayor impacto. Finalmente, el último artículo analiza los ataques de Trump hacia el periodismo como institución. En línea con las exposiciones previas, se propone una defensa conjunta de quienes se involucran en dicho "cuarto estado" para lograr una prensa libre y funcional.

A través lo expuesto los autores se insertan en el campo de investigación del periodismo y su relación con la política, postulando articulaciones multiescalares y nuevos interrogantes para futuros trabajos. El libro reseñado consigue sus objetivos expuestos y ofrece un marco de análisis para una mayor comprensión de diversas realidades. A partir de dicho análisis es posible una reflexión de mayor profundidad de los cambios en la política actual en articulación con las redes sociales y las transformaciones en la comunicación. A modo de ejemplo, el contexto político de Argentina y el gobierno de Cambiemos, es reflejo local de modificaciones en el plano global, por lo que los artículos reseñados resultan puntapiés para estudios comparativos y reflexiones críticas desde la coyuntura Latinoamericana.

