

## > Representación y participación de las empresas latinoamericanas en los procesos políticos.

### > Sergi Barbens

Licenciado en administración y dirección de empresas y MBA en la Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas (ESADE), Barcelona, y actualmente cursando la licenciatura en humanidades. Es analista senior y consultor del IIGC en el ámbito de empresa y gobernabilidad. Ha trabajado durante 6 años en Accenture como consultor de organización y human performance en Chile, México, Andorra y España y como oficial junior de programa en el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en Uruguay.

> [sergi.barbens@iigov.org](mailto:sergi.barbens@iigov.org)

## > Representación y participación de las empresas latinoamericanas en los procesos políticos.

### Introducción

En la acción política, los distintos grupos sociales persiguen la agregación y articulación de sus intereses, que compiten con los intereses de otros grupos. Tradicionalmente, el papel más relevante en este sentido lo han manifestado los partidos políticos, al ser los representantes del interés común. Sin embargo, no sólo los partidos participan en el proceso político. En el ámbito económico, la empresa se constituye en un actor político que, al igual que otros grupos sociales, persigue adecuar el entorno de la manera que le resulte más beneficioso. Lo hace a través de dos estrategias básicas: en forma individual, cuando cuenta con la capacidad y los recursos para sostener a cabo la negociación política, o colectivamente, a través de las asociaciones empresariales. Además, al mismo tiempo, en tanto que participa en la formulación e implementación de las políticas económicas y sectoriales, la empresa puede contribuir al desarrollo y, en general, a la gobernabilidad del país.

Este capítulo pretende responder a las siguientes preguntas: En primer lugar, ¿pueden contribuir las asociaciones empresariales al desarrollo y a la gobernabilidad de sus países?. Si es así, no sólo por el hecho de existir, las

asociaciones empresariales garantizan su aportación al desarrollo y la gobernabilidad; por tanto, nos lleva a plantear una segunda cuestión ¿en qué casos ocurre esto?. Probablemente, dependerá de la capacidad de representación y de participación o, lo que es lo mismo, de si se encuentran lo suficientemente institucionalizadas, si son capaces de agregar los intereses de sus representados y cuentan con los canales para participar en las decisiones públicas. La tercera y última cuestión que intentamos responder, y quizás en la que nos centramos especialmente, es si las asociaciones empresariales en América Latina están contribuyendo efectivamente al desarrollo y a la gobernabilidad.

Este último interrogante lo abordaremos desde dos perspectivas: en primer lugar, atendiendo a la información empírica actual disponible sobre la desigualdad de influencia política de la empresa, lo que nos puede estar indicando el nivel de institucionalización de las relaciones empresa-estado hoy día; y, en segundo lugar, observando la evolución en las relaciones empresa-estado, puesto que éstas responden a procesos históricos, que son distintos en cada país y se encuentran en evolución continua, por lo que el equilibrio relacional es propio en cada caso y cambiante a la vez.

A partir de la última respuesta, podremos detectar si, en América Latina en su conjunto, y en cada país en particular, existe un mayor o menor grado de desigualdad en la representación y participación de los diferentes grupos de empresa frente a la acción política y las consecuencias que se derivan sobre la distribución de los resultados, en forma de promoción del funcionamiento eficiente del mercado y la actividad empresarial productiva inclusiva y, como derivada, los resultados sociales en términos de crecimiento sostenido, competitividad, empleo digno, informalidad, etc.

Finalmente, cabe adelantar dos probables conclusiones. Primeramente, que el tipo de organización de las relaciones entre empresa y gobierno no arroja un resultado neutro para el desarrollo institucional y económico del país. Y segundo que, en consecuencia, las instituciones del estado pueden jugar un papel fundamental para ayudar (o no) a superar las barreras a la acción colectiva, especialmente de las pequeñas empresas, y facilitar el desarrollo de estas asociaciones de manera que puedan contribuir en el proceso político de suma positiva.

### **El papel de las asociaciones empresariales en el desarrollo.**

Mancur Olson destacaba que los grupos de interés, entre ellos las asociaciones empresariales, siempre perseguían objetivos distributivos, y los presentaba como capturadores de rentas (Olson, 1965). Sin embargo, aunque resulte lógico pensar que éstas busquen su propio interés, como lo haría cualquier colectivo que se organice, es más discutible que esta búsqueda se realice exclusivamente a través de una única estrategia que consistiría en la influencia directa y "egoísta" en las decisiones públicas. En un mundo cada vez más complejo es más necesaria la suma de las partes. Para ello, las asociaciones empresariales devienen también cooperadores e, incluso, contienen elementos beneficiosos para el desempeño económico y para el desarrollo del país en su conjunto. En este sentido, deberíamos tratar a las asociaciones empresariales como actores estratégicos del desarrollo cuando cuentan

con las capacidades para impulsar o frenar el desarrollo económico e institucional del país.

¿De qué manera pueden las asociaciones empresariales contribuir a los objetivos del desarrollo?. Siguiendo la clasificación que utilizan Doner y Schneider (2000), podemos clasificar la función social de las asociaciones empresariales como constructores y complementadores de los mercados.

*a) Como constructores de los mercados.*

A través de la presencia de los representantes empresariales en los medios de comunicación, la participación en foros empresariales o mediante la presentación de estudios, las asociaciones empresariales ejercen presión para garantizar la seguridad jurídica, el cumplimiento de los derechos de propiedad y el funcionamiento de una administración pública eficiente.

Las deficiencias institucionales perjudican a la actividad empresarial, porque no permiten a los empresarios realizar proyecciones fiables sobre las inversiones y porque pueden suponer costes superiores a los que afrontan las empresas en otros países más competitivos. Estos costes repercuten en la actividad independientemente del sector y del tamaño de la empresa individual y, por tanto, la reclamación y vigilancia del cumplimiento es positiva para el conjunto (aunque, como se verá más adelante, el efecto sobre la empresa sea distinto según su naturaleza).

A veces esta presión se hace en forma individual y por canales informales, en vez de organizada colectivamente. Cuando la presión responde a unos intereses particulares, es decir, no han sido debatidos en el ámbito interno ni en relación a otros colectivos, puede derivar en el acuerdo de unas reglas de juego que distorsionan la competencia, en el ámbito económico, o que producen efectos sociales imprevistos. Por ejemplo, el presidente de la Cámara de Empresarios del Trópico del Chapare en Bolivia, me comentaba en una entrevista que había logrado la Ley del Sistema Nacional de Seguridad Ciudadana para garantizar la seguridad personal en una zona en conflicto gracias a su acceso privilegiado al ex presidente Sánchez de Lozada. Tres meses más tarde de su aprobación, ya con el nuevo gobierno, se derogó la parte de la Ley correspondiente a la penalización de las protestas sociales y los bloqueos de caminos por entender que eran una forma legítima de expresión social<sup>1</sup>. Lo que demostraba posiblemente que esta Ley era el fruto del interés individual no consensuado.

Puede parecer que esta vigilancia empresarial sobre el estado estaría reservado a las asociaciones empresariales cumbre, a las abarcativas<sup>2</sup>, o las que representan mayoritariamente a la gran empresa, puesto que disponen de mayores recursos para mantener la negociación. Lo cierto, pero, es que este control también se da en otros niveles; por ejemplo, en el ámbito local, las asociaciones empresariales pueden

<sup>1</sup> <http://www.laprensa.com.bo/20031106/politica/politica01.htm>

<sup>2</sup> En este trabajo, consideramos a la asociación cumbre aquella que se encuentra en el vértice de la estructura asociativa empresarial. La asociación abarcativa, por su parte, corresponde a la expresión formal de la asociación de representar a un amplio grupo de empresas (grandes, pequeñas, sectorial, etc.) que, a su vez, también se encuentran asociadas.

impulsar la acción económica de los gobiernos municipales, así como exigir una gestión más transparente y profesional de los mismos.

Además de su función de supervisión y control sobre la administración como proveedora de la institucionalidad del mercado, en ocasiones, algunas de las tareas de construcción del mercado se han traspasado a las asociaciones empresariales entendiéndose que la gestión sería más cercana a la realidad y más eficiente. Nuevamente, en Bolivia, el consorcio FUNDEMPRESA, responsable del servicio de registro de comercio, está formado por Cámara Nacional de Industrias, la Cámara Nacional de Comercio, la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz y la Cámara de la Construcción de Santa Cruz. En Chile, la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa) se ocupa de la certificación de las exportaciones industriales.

*b) Como complementadores de los mercados.*

Son numerosos los ejemplos que ilustran cómo la coordinación de las empresas, a través de las asociaciones empresariales, contribuye a superar las imperfecciones de los mercados, gracias a la toma y el seguimiento de las decisiones que afectan a la inversión y producción del colectivo.

En primer lugar, las asociaciones empresariales pueden contribuir a la estabilidad macroeconómica y a la implementación de las reformas económicas, a partir de la participación en acuerdos público-privados en materia de salarios, precios (públicos como privados), tipos de cambio o gasto público y el seguimiento de estos acuerdos. Esto es lo que sucedió en el caso de México de finales de los 80, donde se canalizaron los acuerdos sobre precios, y se realizó su seguimiento, principalmente a través del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), para controlar finalmente la inflación. También tuvo un papel relevante la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC) de Chile, una asociación abarcativa cumbre, en estrecho contacto con los definidores de las políticas, en el éxito de las reformas neoliberales emprendidas en los ochenta, para superar la crisis económica de principios de la década, y en la provisión de impuestos más elevados para destinarlos hacia un mayor gasto social en los noventa.

En segundo lugar, las asociaciones empresariales pueden colaborar en la definición y el impulso al desarrollo de las infraestructuras (ferrocarriles, puertos, transporte aéreo, electricidad, agua, telefonía...) locales aun cuando, como es el caso de la mayoría de los países latinoamericanos, el proceso de descentralización no se ha realizado en forma eficiente. Un caso paradigmático es el de Santiago de los Caballeros en la República Dominicana que, pese a la dificultad de inversión pública en las provincias, ha logrado construir un aeropuerto en esta localidad.

En tercer lugar, a través de la coordinación de las empresas implicadas en la cadena productiva, las empresas asociadas pueden, hasta cierto punto, controlar y gestionar el mercado para dirigir la evolución futura del sector. De esta forma, se posibilita la gestión de los retos comunes en términos de precios y calidad de aprovisionamiento, la racionalización de la producción, la inversión común para la adopción de nuevos estándares y tecnologías o el encuentro de posiciones comunes ante las negociaciones comerciales. En América Latina, la asociación de fabricantes de piezas

de automóviles en Brasil ha sido un caso relevante en cuanto de colaboración vertical en materia de actualización de los niveles de calidad en el suministro de piezas. Por su parte, ante las negociaciones del NAFTA, la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) de México organizó a las empresas por cadenas productivas para elaborar una posición común dirigida al gobierno para la negociación intergubernamental.

En cuarto lugar, a través de boletines, seminarios, servicios de estadística, servicios de asesoramiento legal, etc. las empresas vinculadas a la asociación empresarial rebajan los costes de información del mercado. Este hecho es especialmente relevante para las pequeñas empresas, que no podrían normalmente afrontar estos costes individualmente. Por ejemplo, en Bolivia, la Cámara Nacional de Comercio (CNC) cuenta con servicios de asesoramiento que resultan de especial interés para la empresa formal, puesto que un número importante de la normativa que afecta a la empresa no se publica oficialmente y existen deficiencias formales en la normativa vigente tales como el solapamiento legal, la obsolescencia respecto a la realidad productiva del país, etc. (IIG, 2003). Por otro lado, los costes de información pueden resultar más elevados en el acceso a nuevos mercados internacionales y las asociaciones empresariales pueden contribuir a rebajarlos. Por ejemplo, Federacafé, la asociación de productores de café de Colombia, facilita a sus asociados la información de exportadores e importadores de café mundiales. Además, Federacafé también gestiona la certificación de cumplimiento de los estándares de calidad de los productores y proporciona la información a los compradores internacionales, en un mercado en que la reputación del producto-país es fundamental.

En quinto lugar, precisamente debido a los procesos de liberalización comercial y de apertura que se dieron en la región a lo largo de los años noventa, uno de los roles fundamentales de las asociaciones empresariales latinoamericanas es el de facilitar la adaptación y preparación de las empresas miembro para la competencia en los mercados internacionales. Ya hemos visto cómo pueden llegar a jugar un papel determinante en la participación en las negociaciones comerciales. Además, pueden cumplir también una función promotora en su sector, y con el gobierno, que les permita alcanzar los estándares internacionales de calidad requeridos en materia de higiene, medioambiente y prácticas generales de producción.

En sexto lugar, para la empresa pequeña, además de las consideraciones anteriores, la asociación puede cumplir una función de consolidación de su presencia en el mercado que, a la larga, puede devenir una mayor densificación del tejido productivo. Así, las asociaciones con interés de representar a la pequeña empresa pueden ofrecer servicios que van desde la capacitación básica en gestión empresarial (elaboración de planes de empresa, gestión de costes, etc.), mayores facilidades para acceder a programas de microcréditos, o hasta la provisión de seguros laborales cuando el sistema de previsión social del estado es ineficiente.

Finalmente, legitimados por su representatividad y el conocimiento real que tienen del mercado, las asociaciones empresariales son consultadas (o emiten opiniones), en mayor o menor grado, durante el proceso político por el cual se elaboran las normas que afectan a su actividad en materia fiscal, laboral, etc. Al igual que sucedía con las políticas de estabilización macroeconómica, la participación de los representantes de la empresa en el desarrollo normativo garantizará el compromiso empresarial en su posterior implementación efectiva. Precisamente, uno de los déficits de que adolece

la institucionalidad económica latinoamericana es la diferencia entre lo que establece la ley y su cumplimiento en la práctica. No en vano, América Latina es la región en que existe una mayor informalidad económica en el mundo (41,5% de la renta nacional según el Banco Mundial<sup>3</sup>), lo que aumenta, a su vez, la discrecionalidad y la incertidumbre en la actividad económica en general. Lo cual, por otro lado, puede estar señalando la marginalización de un gran conjunto de la población empresarial en la definición de las normas de juego.

Cuando las asociaciones empresariales son exigentes con las instituciones del estado, impulsan la mejora en el funcionamiento de la administración pública y la garantía de los derechos de propiedad, están contribuyendo al fortalecimiento del estado. Cuando, además, impulsan la cooperación empresarial y con el gobierno para abordar el reto de la mejora de la competitividad (en sus dimensiones tecnológica, institucional y macroeconómica), contribuyen al desarrollo económico del país y al progreso social.

El hecho de que puedan cumplir con esta función dependerá, en gran medida, de lo institucionalizado que esté el sistema de interacción entre el estado y la empresa: esto es, (1) de la capacidad que tienen las empresas (grandes y pequeñas) para organizarse colectiva y sostenidamente en el tiempo, agregar sus intereses y hacer llegar su voz a los decisores públicos y (2) del papel que juega el estado al organizar y permitir la participación de los representantes empresariales en la toma de decisiones pública.

### **Representación, participación y desarrollo.**

Pero, si aumentar las posibilidades de la acción empresarial en el desarrollo depende de la capacidad de las empresas para organizarse, ¿qué sentido tiene para éstas la asociación?

Distinguimos entre la pequeña empresa y la gran empresa<sup>4</sup> por sus diferencias a la hora de abordar la representación y la participación. En alguna forma, la situación de la empresa pequeña es similar a la del trabajador: no cuenta generalmente con la capacidad ni los recursos para hacer llegar su voz a los decisores públicos individualmente. Es por esto que la necesidad de organización colectiva es más fuerte y, sin embargo, precisamente por la multitud que representan (y por la precariedad de su existencia en ocasiones), más difícil de conseguir. El trabajador lo puede hacer formalmente a través de la participación de los sindicatos en las negociaciones con el gobierno; pero también informalmente, a través de medidas de presión en la calle, como es el caso de las huelgas y las manifestaciones. A la empresa pequeña, sin embargo, no le queda otra que la organización formal, a través de las asociaciones empresariales o vivir, en el peor de los casos, en la marginalidad.

Y a la gran empresa, ¿le interesa defender sus intereses colectivamente?. Para este tipo de empresa, la opción de la representación colectiva es, probablemente, un *second-best* si cuenta con los recursos suficientes para invertir en la estrategia

<sup>3</sup> Banco Mundial, Doing Business 2003, en <http://rru.worldbank.org/DoingBusiness>.

<sup>4</sup> Para no perdernos en cuestiones metodológicas, vamos a considerar a las micro, pequeñas y medianas empresas en un único grupo al que llamamos simplemente pequeña empresa y, por otro lado, a la gran empresa.

individual, lo que le evita tener que gestionar los problemas de coordinación de la estrategia colectiva (Shadlen, 2004). La gran empresa puede contar con una posición de dominio en el mercado y una influencia política derivada de su posición estratégica como proveedor de empleo y rentas que le permite gestionar informalmente las ineficiencias infraestructurales e institucionales presentes en la región.

Tradicionalmente, se subraya el papel destacado de las pequeñas empresas en la generación de bienestar (por ejemplo, a través de la creación de empleo, la formación de una red de seguridad social, la adaptabilidad productiva, etc.), y en la necesidad de promoción de éstas. Aunque existe un gran número de pequeñas empresas en América Latina, muchas de ellas son de baja productividad y con el principal objetivo del autoempleo, que conviven con grupos empresariales y corporaciones transnacionales. Sin embargo, la existencia y capacidad de crecimiento de la pequeña empresa no se debe únicamente a una elección deseada o al mayor o menor éxito del emprendimiento. Depende también de un marco institucional, de las políticas y las reglas de juego, y éstas son el resultado de un proceso político en el que varios actores compiten por sus intereses.

Por esto es que la organización de las relaciones entre empresa y gobierno no es neutra: en la medida en que unas empresas, individual u organizadamente, tengan un privilegio de acceso sobre los decisores públicos, el diseño y los resultados de la implementación de las acciones puede ser más beneficiosa hacia este grupo.

Es relevante separar la representación y participación política que pueda tener la empresa pequeña de la acción política de la gran empresa. Las diferencias en recursos y capacidades de unos y otros pueden generar distintos intereses hacia las políticas públicas. La pequeña empresa generalmente tiene menor acceso al crédito y a la tecnología, menores capacidades gerenciales, la disponibilidad de la información de mercado y de producto es más limitada y normalmente no puede acudir a profesionales tan preparados ni tampoco destinar tantos recursos a la capacitación de los empleados. En América Latina, respecto a otras regiones, esto es aún más relevante<sup>5</sup>.

Además, las limitadas capacidades tecnológicas y financieras reducen las posibilidades de la empresa pequeña de acceder al mercado exterior y, por contra, por esta misma razón, sí que puede verse afectada por la competencia internacional. Los procesos de liberalización y apertura comercial que han seguido la mayoría de los países de la región principalmente en los años noventa, ha ocasionado que las economías locales se encuentren directamente expuestas en el mercado global, donde no son competitivas, en algunos casos, o con barreras proteccionistas, en otros. El resultado de esta exposición de las economías locales es que, para poder subsistir, las empresas que no pueden ponerse a la altura entran en una espiral de empeoramiento de las condiciones de trabajo y de las posibilidades de crecimiento, pasando a engrosar la economía informal de baja productividad (CEPAL, 2004). Si las empresas más pequeñas siguen dependiendo en mayor medida del mercado doméstico, los intereses en la definición de las políticas macroeconómicas y en las

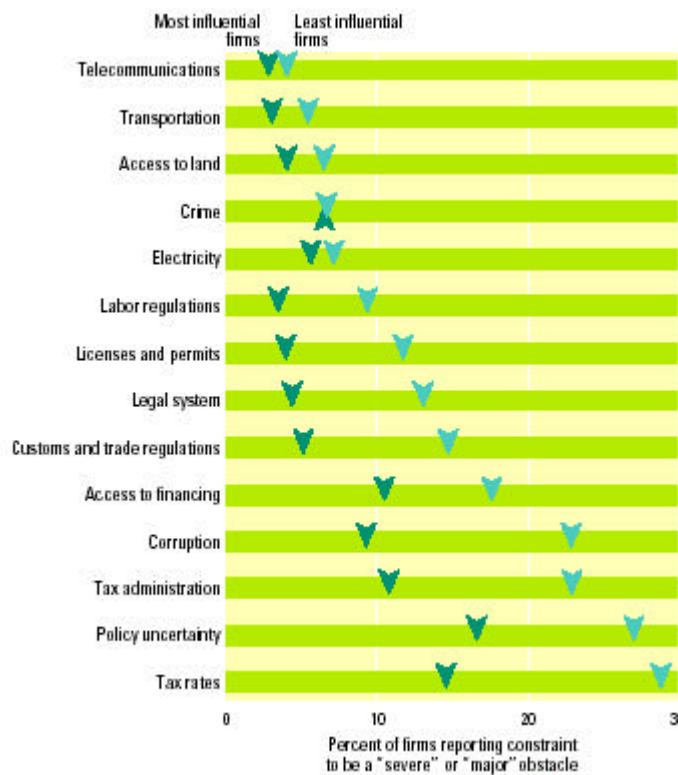
---

<sup>5</sup> Un interesante estudio en este sentido se encuentra en: Hugo Kantis, Masahiko Ishida y Masahiko Komori, "Empresarialidad en economías emergentes: creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia", Banco Interamericano de Desarrollo, marzo 2002.

negociaciones comerciales pueden ser divergentes entre los representantes de la pequeña y de la gran empresa.

También el efecto que tienen los costes institucionales: la corrupción, la escasa profesionalización de la administración pública, la seguridad jurídica, la incertidumbre de las políticas, la carga impositiva, la legislación laboral, etc. son relativamente superiores en términos de costes fijos de lo que puedan suponer para la gran empresa. Probablemente, la necesidad para solucionar estos impedimentos sea mayor por parte de la pequeña empresa, tal como demuestra el siguiente gráfico extraído del Informe de Desarrollo Mundial del Banco Mundial 2005.

**Gráfico 1. "More influential firms face fewer constraints".**



Fuente: Banco Mundial (2004), *World Development Report 2005*.

Todo esto nos hace suponer que, para que se encuentren representados los intereses de las pequeñas empresas, es más necesario que se organicen colectivamente de tal manera que se asegure su acceso a la participación política. En este sentido, cabe tener en cuenta también que, en el caso en que la acción política de una asociación empresarial se encuentre dominada por una elite empresarial, aunque formalmente pueda constituirse con el objetivo de representar al conjunto, los resultados pueden no ser los deseables para el resto de los representados.

Por tanto, a fin de analizar si las asociaciones empresariales en América Latina pueden jugar el rol en el desarrollo del país que les tocaría, tal como hemos visto, o bien si la influencia política se encuentra localizada fuera de la lógica colectiva (o



dentro pero dominada por una elite), en una suerte de “captura del estado”, en la próxima sección nos aproximamos a quién es el propietario de la influencia política en la región.

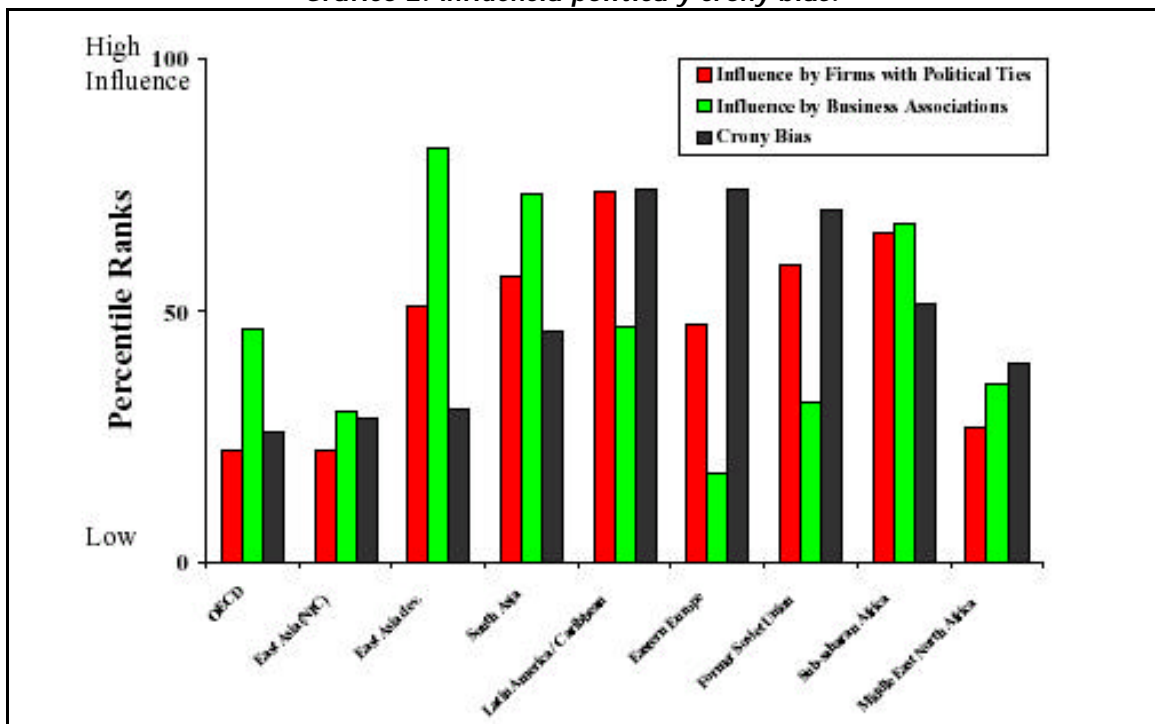
### La desigualdad de influencia política de la empresa en América Latina.

Daniel Kaufmann (2004a) define la “captura del estado” (*state capture*) como la capacidad que tiene un grupo reducido de empresas o intereses poderosos de definir las reglas del juego, a menudo a través de medios ilícitos, para influir sobre la formulación de la legislación, políticas y regulaciones que afectan a la empresa.

La desigualdad en la distribución de la influencia política de las empresas se asocia con un menor desempeño de la legalidad en cuanto a calidad del parlamento y funcionamiento del judicial, menores niveles de cumplimiento fiscal, mayor presencia de la economía informal y mayores índices de corrupción. Tanto la actividad económica como las instituciones públicas se ven afectadas por esta desigualdad política.

A partir de los datos empíricos del cuestionario de opinión a más de 7 mil empresarios en 102 países, Kaufmann dibuja el siguiente mapa de influencia política por regiones.

**Gráfico 2. Influencia política y crony bias.**



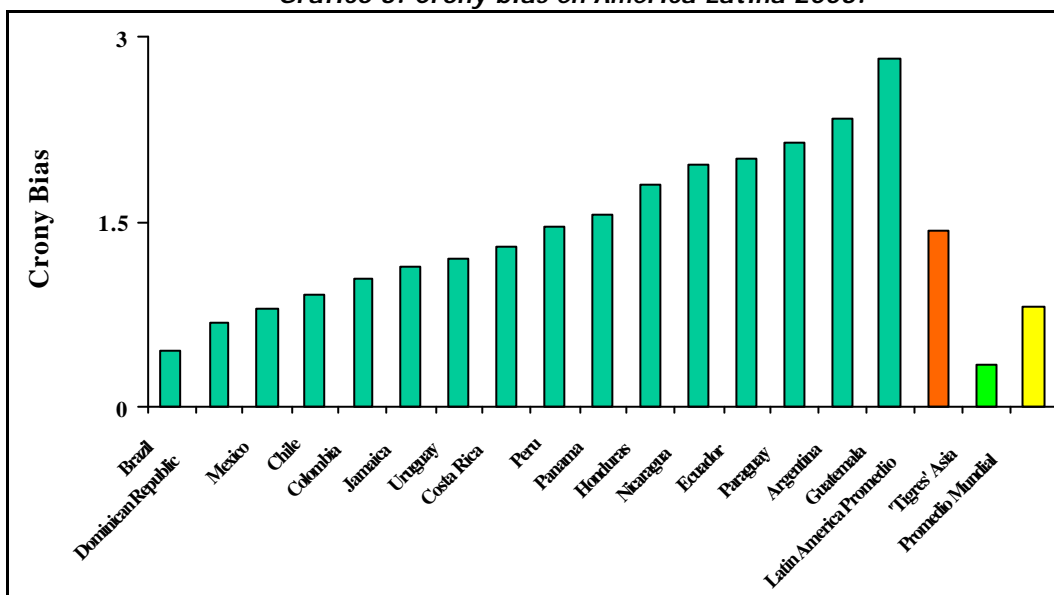
Fuente: Kaufmann (2004), en World Economic Forum (2004), *The Global Competitiveness Report 2003-2004*.

Como se puede observar, la desigualdad en la distribución de la influencia política, el *crony bias*, es claramente superior en las regiones de América Latina, Europa del Este

y países de la antigua URSS. Por contra, los países OCDE y el Sudeste Asiático son las regiones en los cuales la influencia de una camarilla es menor en la definición del marco para la actividad empresarial. Cuando pasamos a descomponer este indicador agregado, en los países latinoamericanos es donde encontramos que las conexiones políticas individuales son más importantes para influir sobre las decisiones públicas, aunque el nivel de influencia de las asociaciones empresariales se encuentre a un nivel semejante al de los países OCDE. Esto puede estar indicando que, efectivamente, predomina la estrategia de camarilla o acción directa sobre los decisores públicos; lo cual tiene su lógica en el contexto político latinoamericano, con partidos políticos débilmente institucionalizados (Mainwaring y Scully, 1995), y administraciones y legislativos que no cumplen su función eficientemente.

Cuando tenemos en cuenta a los países uno por uno, el *crony bias* de los países latinoamericanos presenta una fuerte variabilidad. Sin embargo, únicamente Brasil, la República Dominicana y México se sitúan en valores por debajo del promedio mundial, mientras que Chile y Colombia en valores cercanos aunque ya por encima del promedio. Los países centroamericanos (excepto Costa Rica), Perú, Paraguay y Argentina son los que se cuentan como los más afectados por la desigualdad de influencia política.

**Gráfico 3. Crony bias en América Latina 2003.**

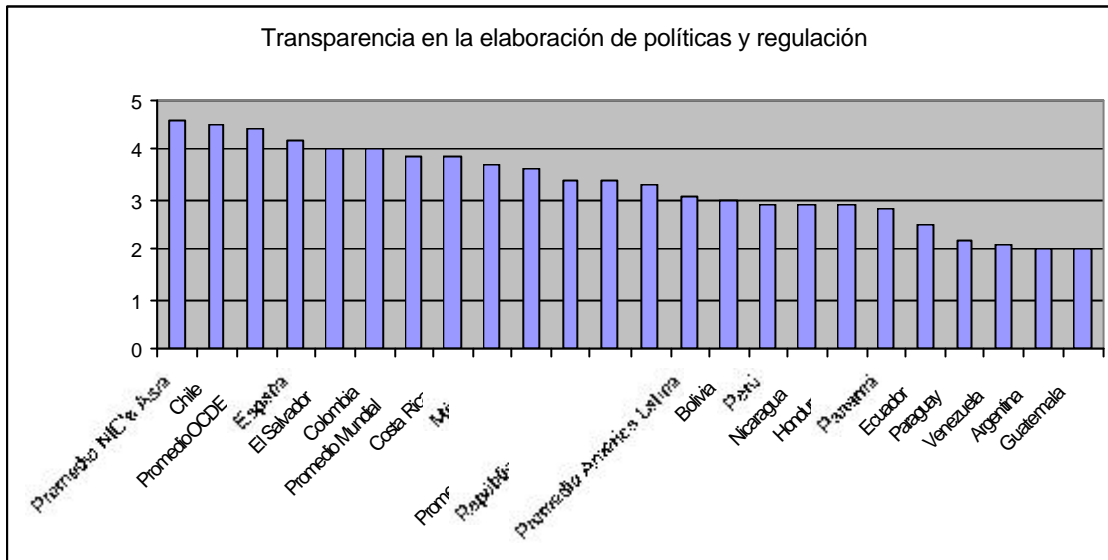


Fuente: Kaufmann (2004), Instituto del Banco Mundial.

Por otro lado, los datos sobre transparencia en la elaboración de las políticas y las reglas de juego y sobre favoritismo en las políticas y contratos que se desprenden del cuestionario de opinión elaborado por el World Economic Forum se dirigen en el mismo sentido que el expresado anteriormente. Parece que los empresarios en América Latina reciben menos información y con menor transparencia que los propios de otras regiones: el promedio para América Latina está por debajo incluso del promedio para los países de Europa del Este (ex URSS incluida). Nuevamente, es preciso considerar las diferencias entre países. Especialmente en Chile, pero también en El Salvador, Colombia, Costa Rica, México y Brasil, parece que las empresas (al

menos las que se encuentran en la formalidad) participan en alguna manera, aunque sea únicamente a través del acceso a información, en la elaboración de políticas y regulación que les afectan.

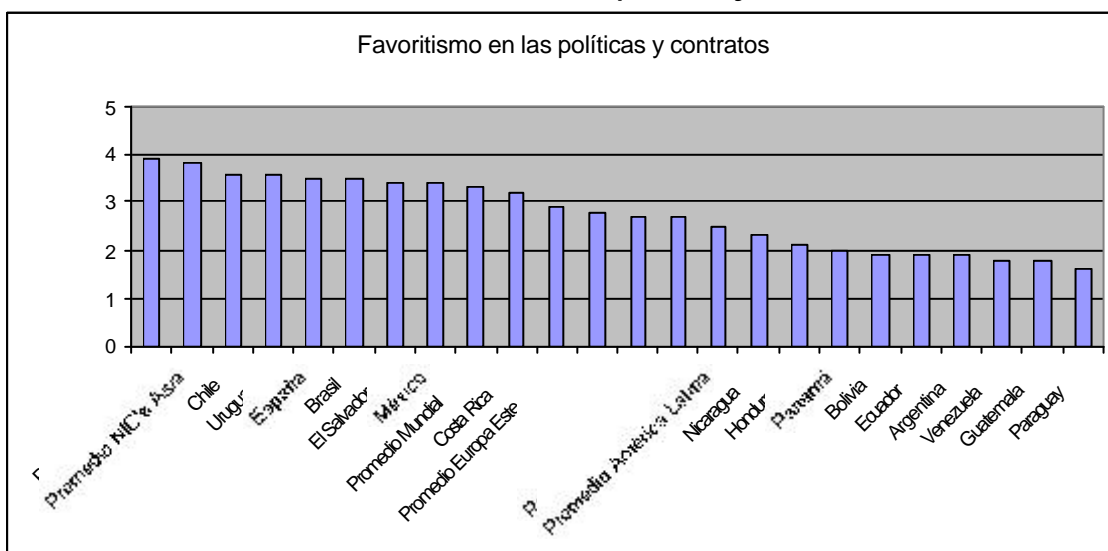
**Gráfico 4. Transparencia en la elaboración de políticas y regulación.**



Fuente: Elaboración propia a partir de World Economic Forum (2004), The Global Competitiveness Report 2003-2004.

Este mismo grupo de países (con Uruguay y sin Colombia) tendrían un nivel aceptable de neutralidad en la distribución final de políticas y contratos públicos. En el otro extremo, se encuentran nuevamente los empresarios de los países centroamericanos (a excepción de Costa Rica y El Salvador), Perú, Bolivia, Ecuador, Argentina, Venezuela y Paraguay.

**Gráfico 5. Favoritismo en las políticas y contratos.**



Fuente: Elaboración propia a partir de World Economic Forum (2004), The Global Competitiveness Report 2003-2004.

Esto podría estar indicando que, a pesar de que la influencia de las asociaciones empresariales es mayor que en otras regiones (especialmente los NIC asiáticos o del este europeo) y se encuentra en el nivel de la OCDE, éstas podrían no estar representando al conjunto de los empresarios. Esto vendría respaldado por la mayor influencia en esta región de las empresas individuales con vínculos políticos (como veíamos anteriormente, gráfico 2) y por el indicador de favoritismo en la provisión pública de políticas y contratos (gráfico 5).

Siempre tomando con cautela la información de este tipo de estadísticas que se fundamentan en opiniones subjetivas y que pretenden comparar países con realidades distintas, las conclusiones que parecen extraerse son: (1) en América Latina (con la excepción de Chile) existe desigualdad empresarial de influencia política sobre las reglas de juego y políticas de empresa; y (2) aunque las asociaciones empresariales juegan, en general, un papel relativamente importante, parece que la influencia de las empresas conectadas políticamente pesa más como estrategia para lograr los resultados (en forma de normativa, políticas o contratos) ya sea a través de la gestión individual o de la colectiva cuando puede existir una participación desigual favorable a una elite empresarial.

Esto es lo que lo distinguiría de las asociaciones de los países OCDE, donde la participación no se encontraría tan sesgada hacia el grupo de empresas dominante, sino que representaría en la práctica a un grupo más amplio que el que se da finalmente en las asociaciones latinoamericanas, lo que introduce la importancia del factor "transparencia" en la organización interna de las asociaciones empresariales latinoamericanas.

De lo anterior se desprende que es importante estudiar el tipo de naturaleza de las asociaciones empresariales latinoamericanas: su eficacia para hacer llegar su voz a los decisores públicos y el grado de representatividad de esta voz. Lo cual nos lleva a estudiar la organización de las relaciones entre empresa y gobierno, marcada por procesos históricos que son distintos en cada país, y esto es lo que pretendemos acometer en la siguiente sección.

### **Representación y participación política de la empresa en América Latina.**

Los casos prácticos de México, Argentina, Brasil, Colombia y Chile que se exponen a continuación pretenden llamar la atención sobre la diversidad de soluciones que puede tomar la organización de las relaciones entre empresa y gobierno y alejarnos así definitivamente de la visión unitaria latinoamericana. La hipótesis que manejamos es que los resultados de la organización (o de la no organización según el caso) de estas relaciones, que en gran medida depende del impulso político, tiene sus consecuencias básicamente en dos direcciones:

- En los principales favorecidos por las reglas y políticas de empresa que se definen dentro de este marco organizativo: para simplificarlo, la gran empresa o la pequeña empresa.
- En la contribución a la gobernabilidad general del país y al desarrollo.

En éste sentido, la siguiente tabla recoge las principales conclusiones para los países en cuestión:

**Tabla1. Representación y participación política de la empresa en América Latina.**

	<b>Relación institucionalizada / Contribuye a gobernabilidad</b>	<b>Favorece a pequeña o gran empresa</b>
<b>México</b>	Institucionalizado y contribuye a gobernabilidad.	El eje se ha trasladado desde la pequeña a la gran empresa.
<b>Argentina</b>	No contribuye a la gobernabilidad (fragmentación de intereses y politización).	Ninguna.
<b>Brasil</b>	Institucionalizado sólo para las relaciones laborales, el resto desorganizado (con tendencia a organizarse?).	Gran empresa (con posibilidades para la pequeña?).
<b>Colombia</b>	Institucionalizado (formal e informalmente) y contribuye a gobernabilidad.	Gran empresa.
<b>Chile</b>	Institucionalizado formalmente y contribuye a gobernabilidad.	Gran empresa.

Fuente: elaboración propia.

a) *México.*

En México, la Ley de Cámaras de 1936 obligaba a todas las empresa a afiliarse a las cámaras de comercio e industria reconocidas por el estado, las cuales, a su vez, se agrupaban obligatoriamente en la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio e Industria (CONCANACOMIN). Esta confederación era la combinación de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO) y la Confederación de Cámaras de Industria (CONCAMIN) fundadas anteriormente. La revisión de la ley de 1941 supuso la división estatutaria entre la CONCANACO y la CONCAMIN, con lo cual, los industriales se asociarían a la segunda. Esta revisión también supuso la creación de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) que, a partir de entonces, significaría la principal representante de la empresa pequeña mexicana durante décadas.

Durante la posguerra, muchos empresarios se afiliaron obligatoriamente y pagaron su cuota a la CANACINTRA y, por tanto, esta cámara creció espectacularmente. Pero también otros empresas se asociaron directamente a la CONCAMIN o incluso crearon nuevas cámaras, con intereses sectoriales más concretos, dentro de la confederación. Esto último sucedió principalmente en aquellos sectores de la economía dominados por grandes empresas. La obligación legal de afiliación dejaba cierto grado de libertad para la creación de nuevas asociaciones empresariales y a las grandes empresas les interesaba contar con asociaciones que pudieran defender mejor sus intereses específicos.

Con la marcha de las grandes empresas, CANACINTRA se fue especializando como la cámara de representación de las pequeñas empresas industriales. La continuidad organizativa de CANACINTRA estaba garantizada por la Ley de Cámaras, lo cual le permitió jugar un rol de representación de la pequeña empresa que permitió a sus afiliados obtener ciertas concesiones en materia comercial, inversión extranjera y financiación (Shadlen, 2004). Las relaciones de la empresa pequeña mexicana con el

estado habían logrado un importante grado de institucionalización. Sin ser el promotor de las políticas públicas, la pequeña empresa contó con participación política siempre y cuando sus reivindicaciones no fueran críticas con la versión oficial.

Este modelo de relaciones empezó a cambiar a raíz de la crisis de los ochenta. Los decisores públicos promovieron nuevamente la acción colectiva pero esta vez las asociaciones abarcativas Consejo Coordinador Empresarial (CCE) y Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), con una sobrerrepresentación clara de las grandes empresas, fueron las privilegiadas. El gobierno buscó el apoyo de la CCE para organizar la participación empresarial en los pactos de estabilización macroeconómica. De esta forma, conseguía el compromiso político de las principales empresas que suponían la mayor parte de la economía del país al mismo tiempo que la CCE facilitaba las funciones de recogida de información y seguimiento de los efectos de las políticas emprendidas. De nuevo, en los noventa, se traspasó la representación empresarial de las negociaciones del tratado de libre comercio con Estados Unidos al CCE, quien creó la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) para este fin. Nuevamente, esta relación sirvió para ganar un mayor apoyo empresarial, esta vez hacia el NAFTA, al mismo tiempo que también se lograban los objetivos propiamente técnicos.

La relación empresa-estado en México continua altamente institucionalizada, la diferencia es que ahora es a través de la colaboración con las asociaciones cumbre controladas por las grandes empresas. Por contra, CANACINTRA ha perdido el privilegio de acceso político. Como consecuencia, los pequeños empresarios industriales ya no tienen el incentivo selectivo que significaba la participación política en el pasado. A la irrelevancia de la participación, se le suma la pérdida de representatividad de esta asociación desde 1997, afectada por el fin de la obligatoriedad de las empresas a afiliarse a una organización que les represente. A falta del incentivo de acceso político y con la voluntariedad de asociación, los servicios internos que proporciona la CANACINTRA a las empresas ya no son suficientes para retener a gran cantidad de pequeños empresarios.

#### *b) Argentina.*

En Argentina, los incentivos iniciales para organizar las relaciones entre empresa y estado, y el devenir la inestabilidad política han generado un tipo de relación entre empresa y estado distinto al mexicano (Shadlen, 2004). El gobierno de Perón de 1946 a 1955 estuvo marcado por la relación conflictiva con los grandes empresarios, organizados a través de la Unión Industrial Argentina (UIA). Así, la reforma de la Ley de Asociaciones Profesionales sirvió, por un lado, para prohibir a la UIA y, por otro, para organizar al empresariado que le apoyaban políticamente, principalmente a los pequeños del interior del país, mediante la creación de la Confederación General Económica (CGE). La Ley creaba una estructura corporativa de cuatro niveles: cámaras sectoriales integradas en federaciones, que a su vez se integraban en las confederaciones nacionales de industria, comercio y agricultura y, como representación cumbre de toda la estructura, quedaba la CGE. El gobierno militar posterior (1955-1958) ilegalizó la CGE y legalizó la UIA y el civil (1958) volvió a reponer la CGE. Sin embargo, ya no se reconstituyó la relación corporativa inicial con

los empresarios: las organizaciones eran libres de asociarse con quien quisieran y ningún marco institucional formal regulaba el acceso al estado.

Desde entonces, el patrón asociativo de la empresa argentina se caracteriza por la rivalidad de los intereses representados, que responden a tamaños de empresa y a modelos de desarrollo distintos. Así, en un mismo sector productivo, la pequeña empresa tiene tendencia a afiliarse a organizaciones con vínculos en la CGE y la gran empresa a las que se relacionan con la UIA; la CGE persigue un modelo de industrialización fundamentado en el apoyo a la pequeña empresa y orientado al mercado interno y la CGE es favorable a las políticas que benefician a los grupos empresariales locales y las transnacionales.

Junto al incentivo inicial que supuso la rivalidad política entre gobierno y la gran empresa, la inestabilidad política en Argentina es el otro factor que habría reducido las posibilidades de éxito de un eventual arreglo formal como el que ha existido durante años en México. En el caso argentino, ante la inestabilidad política, los beneficios de la inversión empresarial en la capacidad representativa son inciertos y, por tanto, desincentiva el esfuerzo de reconciliación y agregación de intereses en el interior de la organización empresarial. La falta de canales formales ha hecho que la acción de las asociaciones empresariales tuviera un fuerte componente político y, de hecho, hasta 1976, cuando se trataba de presionar contra la política económica, la CGE desarrollaba una relación cercana a la Confederación General de Trabajadores (CGT) y a la oposición peronista. Al no existir estos canales, el estado, por su parte, tampoco contaba con los instrumentos para moderar el comportamiento de las organizaciones empresariales.

Tras el periodo militar (1976-1983), tampoco se han construido unas relaciones estables entre decisores públicos y empresa. En el lado de las pequeñas empresas, la CGE ha visto reducida su capacidad de atracción del empresariado: no ha encontrado el espacio de diálogo con el gobierno y, con la pacificación democrática, la capacidad de reivindicación política en parte se ha apaciguado y en parte se ha pluralizado. La Asamblea de la Pequeña y Mediana Empresa (APYME) ha aparecido para ocupar el espacio de la CGE, orientándose específicamente hacia este segmento empresarial; pero no ha obtenido tampoco una representatividad ante las consultas de los funcionarios técnicos. Hoy en día es la UIA quien intenta liderar los intereses de la pequeña empresa en la definición de las políticas públicas para la industria.

Por último, junto a esta organización formal, el despertar de la última crisis económica argentina ha traído también el surgimiento de iniciativas de empresa social, aunque todavía no queda claro si éstas serán capaces de articular sus intereses y lograr algún tipo de voz política.

### *c) Brasil.*

En el caso de Brasil, el gobierno de Getulio Vargas (1930-1945) estableció una estructura corporativa jerárquica, que obligaba la afiliación de la empresa a una organización sectorial local, integrada dentro de una federación de ámbito estatal y esta, a su vez, en una confederación sectorial nacional. La Confederação Nacional da Indústria (CNI) era la asociación cumbre para la industria y, dentro de esta, siendo la Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) el principal actor. También

los sindicatos se organizaron en federaciones y confederaciones. El principal interés del gobierno en favorecer a este arreglo institucional fue el posibilitar la negociación colectiva por cauces no traumáticos.

Este patrón ha continuado a lo largo de los años, dando medida de la bondad del sistema, especialmente en el ámbito para el cual fue creado, minimizando la conflictividad laboral. Sin embargo, de manera semejante al caso mexicano, algunos empresarios influyentes formaron asociaciones por fuera del sistema corporativo para poder asegurarse su acceso a la definición de las políticas y reglas que les afectaban, lo cual fue bien recibido por los técnicos del estado. Esta tendencia se acentuó, de hecho, durante el gobierno militar, que dio mayor importancia a los denominados "anillos burocráticos", el sistema de relación empresa-estado basado en las relaciones personales.

Las dificultades de representación y participación política por parte de la empresa pequeña continúan en nuestros días. Sin embargo, en 1990, se creó el Sindicato da Micro e Pequena Industria (SIMPI) en el estado de São Paulo, que ha obtenido el reconocimiento oficial para entrar en el sistema corporativista. Así, los pequeños emprendedores (aunque no la empresa mediana) de este estado pueden optar por elegir entre la asociación sectorial que le correspondería, el SIMPI o ambos. La oficialidad del SIMPI le permite tener un acceso privilegiado a la pequeña empresa en las comisiones del gobierno y mesas de negociación. Además, este acceso le permite estabilidad organizativa, que se refuerza por la incorporación de un mayor número de empresas, con lo cual, le permite ofrecer servicios de valor agregado a sus miembros.

En general, la organización de las relaciones entre empresa y estado en Brasil continua dominada por la desorganización y la relativa debilidad institucional que ha priorizado las relaciones informales. En este contexto, las grandes empresas no han contado con los incentivos para invertir en las asociaciones empresariales; tampoco han existido incentivos para la pequeña a parte de la experiencia de la SIMPI. El actual presidente Lula, sin embargo, tiene la intención de impulsar el diálogo con la empresa y otros grupos sociales a través de la creación de consejos consultivos como el Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social (CDES); aunque sin contar, por el momento, con los representantes formales tradicionales, como el CNI.

#### *d) Colombia.*

A diferencia de la mayoría de países en América Latina, Colombia ha gozado de relativa estabilidad política y económica. En este contexto, no ha existido una motivación traumática política (como la chilena en los setenta) o económica (como la mexicana en los ochenta) que motivara la búsqueda de una alianza corporativa del estado con el empresariado (Schneider, 2004). Mas bien, lo que se ha producido ha sido una lógica de cooperación estrecha (casi de fusión) que ha garantizado una gobernabilidad suave con respecto a los modelos de desarrollo o las políticas económicas y empresariales a emprender.

La asociación empresarial no se ha politizado, como ha ocurrido en Argentina, y la definición e implementación de las políticas no ha sido partidizada sino que, en gran manera, traspasada desde los poderes públicos a las dos grandes asociaciones



empresariales: la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (Federacafé) y la Asociación Nacional de Industriales (ANDI). La primera nació con el impulso expreso del estado para asegurarse un lugar en el mercado cafetero mundial, y organizar el mercado en un momento en que los productores estaban muy disgregados. La ANDI, por su parte, con el fin de gestionar las limitaciones después de la Segunda Guerra Mundial, también contó con el apoyo público. Ambas son de asociación voluntaria y representan a los grandes empresarios.

Especialmente para la elite empresarial, la participación en Federacafé y ANDI conlleva ventajas políticas que lo hacen atractivo al paso del tiempo. Estos cuentan con acceso formal a las mesas de definición de las políticas lo que (al margen de las relaciones informales que también existen abiertamente), hace que estas asociaciones empresariales sean instrumentos útiles para recoger la información para la agregación. Las asociaciones empresariales, además, se constituyen como un trampolín para la política (por ejemplo, los presidentes Betancur y Samper tienen su origen en estas organizaciones). De esta forma, el sistema político cuenta también con una red que se mezcla en lo empresario y le garantiza estabilidad. Este sistema tiene importantes beneficios sobretodo para la elite empresarial, no tan obvios para la pequeña empresa.

e) *Chile.*

Igual que en México y Colombia, Chile cuenta con asociaciones empresariales abarcativas, fuertes desde el punto de vista organizativo y con presencia en las decisiones públicas, sobretodo por parte de la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa) y la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC). La primera es una organización abarcativa de la industria, mientras que la CPC es una asociación cumbre que incluye, además de la Sofofa, a la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), la Cámara Nacional de Comercio (CNC), la Sociedad Nacional de Minería (SNM), la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) y la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras. Aunque CPC y Sofofa son de carácter voluntario, desde tiempo atrás han contado con un número importante de personal y recursos financieros, que les ha permitido ser activos en la definición de las políticas económicas.

En cualquier caso, la evolución de las relaciones entre asociación empresarial y estado han sido cambiantes. Por ejemplo, la Sofofa ha participado en la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo), la agencia de promoción de la actividad industrial, ya desde los años cuarenta. Por su parte, la CPC recuperó un protagonismo, que había perdido paulatinamente, ante las amenazas del presidente Allende, a principios de los setenta, de exclusión de la participación empresarial y sobre la propiedad. En esa época, además, la representación que la Sofofa había tenido tradicionalmente en las empresas públicas disminuyó. Así, la CPC y la Sofofa conspiraron activamente en el golpe liderado por Pinochet. Sin embargo, tras un breve reestablecimiento de las relaciones entre empresa y estado, Pinochet prefirió a los tecnócratas neoliberales (los "*Chicago boys*") antes que a los representantes empresariales.

La situación cambió nuevamente a inicios de los ochenta, en que las asociaciones sectoriales decidieron trabajar conjuntamente a través de la CPC para confrontar la

crisis económica y lanzaron una serie de propuestas y programas sectoriales. Desde 1983, Pinochet incluyó a empresarios en la elite del gobierno y los líderes de la CPC tuvieron acceso a las discusiones sobre la política macroeconómica. Los grandes empresarios tuvieron mayores incentivos para invertir en su participación a través de la CPC, y ésta no se manifestó, a diferencia de otros grupos sociales, contra el régimen militar.

En el proceso de transición democrática chilena, la Concertación mantuvo su interés por tener una relación de cooperación con la empresa, para obtener el apoyo en los ámbitos de la transición política, la estructura impositiva, el sistema redistributivo y la estrategia común. Sin embargo, la tendencia negociadora en los noventa se desplazó hacia las asociaciones sectoriales, y de la Sofofa, especialmente en el ámbito de las negociaciones comerciales. La Sofofa ha obtenido, además, la gestión administrativa de los certificados para la exportación y su participación en la Corfo.

En definitiva, lo que muestra el ejemplo chileno de los ochenta y noventa, es un modelo de relación adaptativo, en que el estado ha sabido sacar el mejor provecho de la CPC para las decisiones y el cumplimiento de los compromisos agregados del país y de las asociaciones sectoriales, como la Sofofa, para las políticas sectoriales. Como contrapartida a su contribución a la gobernabilidad, los incentivos han sido elevados para las asociaciones empresariales. Finalmente, cabe señalar que CPC y Sofofa se encuentran dominados, en ambos casos, por las grandes empresas (si bien participan, como en el caso de la Corfo, en políticas de promoción que se dirigen también a la pequeña empresa).

## Conclusiones.

Este capítulo ha demostrado que los arreglos institucionales entre empresa y estado han contribuido, históricamente, a la gobernabilidad de los países latinoamericanos, por ejemplo, en la superación de las crisis económicas de los ochenta (México, Chile), en la creación de un clima de estabilidad para los negocios (Colombia), o en la regulación de las relaciones laborales (Brasil); por contra, la confrontación de las relaciones entre empresa y gobierno en Argentina no han ayudado a lograr consensos de amplio alcance e, incluso, podrían ser un elemento más de la inestabilidad institucional que caracteriza a este país desde hace ya décadas.

Más allá de estas aportaciones a la gobernabilidad, cabría preguntarse por el papel de estas relaciones en el desarrollo económico y social: es cierto que en los noventa y los inicios del milenio, el empresariado de México, Colombia y Chile (y Brasil informalmente) ha participado activamente en el diseño e implementación de las políticas económicas con los gobiernos. Sin embargo, durante este periodo, la desigualdad empresarial (empíricamente demostrable por el aumento de la actividad económica informal) y la desigualdad de ingresos de la población han aumentado, y la competitividad agregada de la región, según diversos estudios, se ha deteriorado.

En este capítulo, nos hemos interesado en suponer que puede existir una relación entre la inadecuación del entorno institucional para la actividad empresarial (que frena el desarrollo económico y social) y la desigualdad de influencia política de la empresa. Los datos del *World Economic Forum* y de Daniel Kaufmann parecen avalar este supuesto: aunque el nivel de organización empresarial es aceptable (con

diferencias entre países, como hemos visto), predominan la influencia de la empresa individual, las relaciones personales y el favoritismo. El Informe sobre el Desarrollo Mundial 2005 del Banco Mundial dedicado a “un mejor clima de inversión en beneficio de todos”, señala precisamente la necesidad de implementar estrategias para mejorar la transparencia en las relaciones entre gobierno y empresa, ampliar los diálogos en la elaboración de políticas y reforzar los mecanismos de rendición de cuentas.

Contrariamente a lo que era de esperar con la llegada de la democratización, las relaciones entre empresa y estado en América Latina siguen siendo favorables a la gran empresa (en algunos casos, como el mexicano, se ha producido un desplazamiento desde la pequeña a la gran empresa). Esto se ha visto favorecido sin duda por los procesos de liberalización, privatizaciones y apertura comercial que han hecho privilegiar a las grandes empresas como interlocutores de los gobiernos.

Paralelamente, las nuevas tendencias a la descentralización y al desarrollo económico local en la región empujan por una mayor presencia de las asociaciones empresariales en colaboración con otros niveles del estado. La necesidad social de un mayor desarrollo económico por la creación de tejido empresarial debería contribuir, tal como sugería el Informe de Desarrollo Mundial del Banco Mundial, a ampliar los diálogos también entre la pequeña empresa y el estado.

En éste capítulo hemos visto, precisamente, la importancia que tienen las instituciones del estado para ayudar a superar las barreras a la acción colectiva de las empresas y facilitar el desarrollo de estos diálogos.

### **Bibliografía.**

ALARCÓN C. y STUMPO G., “Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile”, en *Revista de la CEPAL*, nº 74, agosto 2001.

BANCO MUNDIAL, “World development report 2005: a better investment climate for everyone”. Copublicación de Banco Mundial y Oxford University Press, 2004.

BANCO MUNDIAL, “Doing business 2003”, Recurso en Internet:  
<http://rru.worldbank.org/DoingBusiness>.

CEPAL, “Desarrollo productivo en economías abiertas”, 2004.

DONER R. y SCHNEIDER B.R., “Business associations and economic development: why some associations contribute more than others”, en *Business and Politics*, vol. 2, nº 3. The Berkeley Electronic Press, 2000.

DONER R. y SCHNEIDER B.R., “The new institutional economics, business associations and development”, Discussion Papers Series nº 110, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, 2000.

FERRANTI D., PERRY G., FERREIRA F. y WALTON M., “Inequality in Latin America & the Caribbean: breaking with History?”, Banco Mundial, 2004.

HELLMAN J. y KAUFMANN D., "The inequality of influence". Banco Mundial. Borrador para la presentación en Stanford Corruption Workshop. Diciembre 2002.

INSTITUTO INTERNACIONAL DE GOVERNABILIDAD (IIG), "En búsqueda de riqueza y empleos productivos: promoviendo la empresa a contracorriente", en *Diagnóstico institucional de la República de Bolivia: el desarrollo posible, las instituciones necesarias*, Proyecto Lagniks, pp. 445-480, IIG, Generalitat de Catalunya y PNUD, ed. Plural, noviembre 2003.

KANTIS H., MASAHIKO I. y MASAHIKO K., "Empresarialidad en economías emergentes: creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia", Banco Interamericano de Desarrollo, marzo 2002.

KAUFMANN D., "Governance redux: the empirical challenge", en *The Global Competitiveness Report 2003-2004*, World Economic Forum, pp. 137-164, Oxford University Press, 2004.

KAUFMANN D., "Reto a la ortodoxia desde una perspectiva empírica", Instituto del Banco Mundial. Presentación realizada en Washington, junio 2004.

MAINWARING S. y SCULLY T., "Party systems in Latin America" en *Building democratic institutions: party systems in Latin America*, pp. 1-34, Stanford University Press, 1995.

OLSON M., "The logic of collective action", Harvard University Press, 1965.

SCHNEIDER B.R., "Business politics and the state in twentieth-century Latin America", Cambridge University Press, 2004.

SCHNEIDER B.R., "The state and collective action: business politics in Latin America". Presentación realizada para Latin American Studies Assotiation, Chicago, septiembre 1998.

SHADLEN C., "Representation, participation and development: lessons from small industry in Latin America", Crisis States Programme, working paper nº 45. Development Research Centre, London School of Economics, junio 2004.

THOR HAGEN J., "Agrarian interests in a liberalizing economy: Colombia's Law 101 of 1993". Presentación realizada para Latin American Studies Assotiation, Guadalajara, abril 1997.