

# Transformaciones y concentración en grupos de poder económico en Costa Rica (1980-2012)\*

FRANCISCO ROBLES RIVERA\*\*

*Resumen: En este artículo se analizan los principales cambios por lo que han pasado los grupos de poder económico (GPE) costarricenses en las últimas tres décadas. Se discuten las relaciones con el Estado desde la guerra civil de 1948, así como los cambios y transformaciones experimentados por estos grupos en tiempos de apertura y liberalización comercial. Además, se examinan los impactos de la apertura en el sector financiero y las relaciones entre bancos públicos y privados. Por último, se analizan las consecuencias de la compra-venta de diferentes GPE en la última década.*

*Abstract: This paper analyzes the main changes suffered by the economic power groups (EPG) in the last three decades. The paper also discusses the relations with the State since the civil war of 1948, as well as the changes and transformations experienced by these groups in times of trade openness and liberalization. It inquires about the impacts of openness on the financial sector and banking. Finally, it analyzes the consequence of the "buying and selling" of different EPG in the last decade.*

*Palabras clave:* grupos de poder económico, transnacionalización, concentración de capital, sistema financiero.

*Key words:* economic power groups; transnationalization, capital concentration, financial system.

**E**n las últimas tres décadas, Centroamérica en general y Costa Rica en particular han experimentado importantes transformaciones. En materia económica, estas transformaciones han modificado de manera importante las bases y la lógica del capitalismo regional y

\* Este trabajo forma parte del proyecto de investigación Grupos de Poder Económicos en Costa Rica: los que fueron, los que quedan (2000-2010). Agradezco el trabajo y acompañamiento de Karla Venegas y Esteban Arias, colaboradores de quien escribe en el Instituto de Investigaciones Sociales, y a Juliana Martínez Franzoni, Ciska Raventós, Koen Voorend y Sergio Reuben por sus aportes y comentarios a una versión preliminar del texto.

\*\* Máster en Estudios Latinoamericanos por la Universidad Nacional de Costa Rica. Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad Nacional de Costa Rica. Temas de especialización: grupos empresariales, capitalismo, América Central. 4o. Piso de la Facultad de Filosofía y Letras. Universidad Nacional de Costa Rica, Campus Omar Dengo, Heredia. Correo electrónico: <franroblescr@gmail.com>.

nacional. Los grupos de poder económico (GPE)<sup>1</sup> costarricenses no han escapado a estas olas de cambio, competencia y modernización. Nuevos contextos de ajuste estructural y de libre comercio han modificado no sólo las bases de las relaciones entre los GPE y el Estado costarricense, sino también las relaciones entre grupos nacionales, regionales y transnacionales, y también las propias lógicas de competencia, producción y distribución (*shock* competitivo).<sup>2</sup>

Sin embargo, estos cambios radicales en las economías nacionales centroamericanas y en los GPE no han significado una única vía de subsunción de éstos al capital transnacional (Robinson, 2003). Por el contrario, al paso de la desaparición de algunos GPE, otros consolidan sus estrategias, diversifican sus inversiones y concentran cada día más poder económico. De ahí que, de acuerdo con Ben Ross Schneider (2009), la variedad latinoamericana de capitalismo se caracterice por grupos de empresas diversificadas, activas simultáneamente en cuatro o cinco sectores, sobre las cuales existe un control jerárquico familiar a través de participaciones significativas u otras conexiones financieras.

Dado lo anterior, en este artículo se analizarán los principales cambios que han sufrido los GPE costarricenses a partir de cuatro momentos: 1) los orígenes y las disputas que dan origen a los actuales GPE, en algunos casos en alianza con la oligarquía tradicional costarricense posterior a la Guerra Civil del año 1948; 2) la liberalización indiscriminada en el contexto de los Programas de Ajuste Estructural y los acuerdos de libre comercio; 3) la concentración producida/favorecida por esta lógica de liberalización indiscriminada, vista desde el sector financiero costarricense, y 4) la compra-venta de capitales costarricenses en la última década.

Este trabajo se realizó a partir de información relevante de fuentes secundarias. Al respecto, en materia académica, el estudio sobre grupos de poder económico en las últimas décadas se ha dejado de lado en las ciencias sociales costarricenses. Por ello, este trabajo apuesta a recuperar esta línea de investigación en el país. Por otro lado, existe poca o ningun-

<sup>1</sup> En la literatura de consulta existe una importante discusión en torno a los conceptos élite, oligarquías, grupos empresariales y grupos de poder económico. En nuestro caso, la apuesta es por el uso y trabajo de este último, que permite estudiar a estos grupos cuyo peso económico nacional y regional les ha otorgado además un importante peso político.

<sup>2</sup> De acuerdo con Pantaj Ghemawat y Robert E. Kennedy (1997), en las últimas décadas muchos países han implementado políticas que repentinamente y de manera significativa incrementaron el rol de las fuerzas del mercado para determinar la evolución de muchas industrias.

na información pública con respecto a propiedad, internacionalización, gerencia, manejo y coordinación y alianzas estratégicas de los diferentes GPE. Ante esta situación, entre las fuentes consultadas se trabajó con revistas económicas especializadas, como *El Financiero*, *Revista Summa*, *EKA Economía*, *Advia*, entre otras, con el objetivo de recuperar/comprobar información.

El objetivo del artículo es discutir que los cambios producidos e implementados en Costa Rica en las últimas tres décadas, acuñados en su mayoría en una lógica neoliberal, también han afectado a los GPE. Se examinará entonces la mayor concentración, la consolidación de oligopolios privados y la compra-venta del capital costarricense en su carácter público y privado.

## ORÍGENES Y DISPUTAS INTEREMPRESARIALES

La característica más importante de los GPE costarricenses ha sido su dependencia del Estado,<sup>3</sup> tanto por acción como por omisión. De acuerdo con Mylena Vega (1982), el nacimiento de una nueva fracción industrial distinta a la oligarquía tradicional, posterior a la guerra civil de 1948, dependió de tres factores: 1) la nacionalización de la banca, que creó las bases financieras necesarias para diversificar la economía e impulsar un proceso de industrialización; 2) la modernización del aparato estatal mediante inversiones en infraestructura, incluyendo servicios y bienestar social, entre otros, que crearon mejores condiciones para la reproducción del capital, y, producto de lo anterior: 3) la expansión de los sectores medios y la ampliación del mercado interno (Vega, 1982: 23).

En esta misma línea, Juliana Martínez y Diego Sánchez (2013) analizan los procesos de creación de un Estado social impulsado desde las élites<sup>4</sup> en dos momentos históricos, primero a partir de 1948 y luego a partir de los años ochenta. En el caso de los GPE post-1948, según los autores, nacieron con una base bastante homogénea favorecida por un rol más protagónico del Estado, sobre todo en la promoción de créditos,

<sup>3</sup> Como han señalado Víctor Hugo Acuña Ortega e Iván Molina (1991), el origen del capital costarricense en el periodo liberal sólo puede entenderse en función de su relación con el Estado, por lo que nuestro señalamiento, lejos de ser una “novedad”, podría caracterizarse como una tendencia histórica de la evolución de los capitales en el país.

<sup>4</sup> En el caso particular del trabajo de Martínez y Sánchez se trabaja desde el concepto y el marco teórico de las élites; sin embargo, como ya se mencionó anteriormente, aquí el análisis girará en torno a los GPE.

la modernización agrícola y una mayor expansión del Estado en la economía a partir de los años setenta.

A la larga, esta intervención provocó una ruptura entre los grupos empresariales costarricenses —hijos del Estado— y grupos privados, que se sentían amenazados por la mayor participación del Estado (Vega, 1982). Al respecto, un conocido empresario y familiar del ex presidente José María Figueres, Richard Beck, aseguró: “En los últimos 5 o 6 años se ha producido una mayor intervención del Estado y de sus instituciones dentro de lo que es el área propiamente privada, *lo cual ha agravado la magnífica relación que hemos tenido tradicionalmente el Estado y la Empresa privada*” (Vega, 1980: 24; cursivas mías).

En relación con lo anterior, dentro del Partido Liberación Nacional (PLN), brazo político del gobierno de la época, líderes e intelectuales jóvenes (Luis Liberman y Óscar Arias, por ejemplo) empezaban a cuestionar la política de exoneraciones industriales de la Ley de Protección y Desarrollo Industrial y aseguraban un cuerpo de técnicos y políticos dispuestos a guiar los futuros cambios (Vega, 1984: 56). Así, en un contexto regional complejo de guerras civiles y en el marco de la crisis de la deuda externa, las clases dirigentes, guiadas por el Consenso de Washington, reorganizaron las economías de la región y específicamente de Costa Rica en función del “saneamiento de sus economías” (Raventós, 1998).

En esta reorganización de la economía costarricense a través de la firma de tres Programas de Ajuste Estructural (PAE), se redujo el rol del Estado en la economía, se privatizaron las empresas públicas menos importantes y se reorientó la ayuda estatal y externa, principalmente de Estados Unidos, a los nuevos sectores: turismo, agroexportación y finanzas (Sojo, 1992). En otras palabras, la “ruptura” provocada por la mayor participación del Estado en la economía durante las décadas anteriores fue solventada mediante reestructuraciones legales, económicas y políticas para favorecer a los nuevos sectores y los GPE vinculados a éstos (Robles Rivera, 2010). Esto condujo al país a una serie de transformaciones que se detallarán enseguida.

#### CASA DE PUERTAS ABIERTAS: LIBERALIZACIÓN INDISCRIMINADA

A inicios de la década de los años noventa, en América Latina en general y en Costa Rica en particular se vivieron dos importantes olas de Inversión Extranjera Directa (IED), producto de importantes programas de privatización de empresas estatales y de una mayor liberalización y

flexibilización de las legislaciones nacionales. En efecto, estos cambios institucionales buscaron favorecer y promover la llegada de capital externo a los sectores de manufactura, agroindustria y turismo.

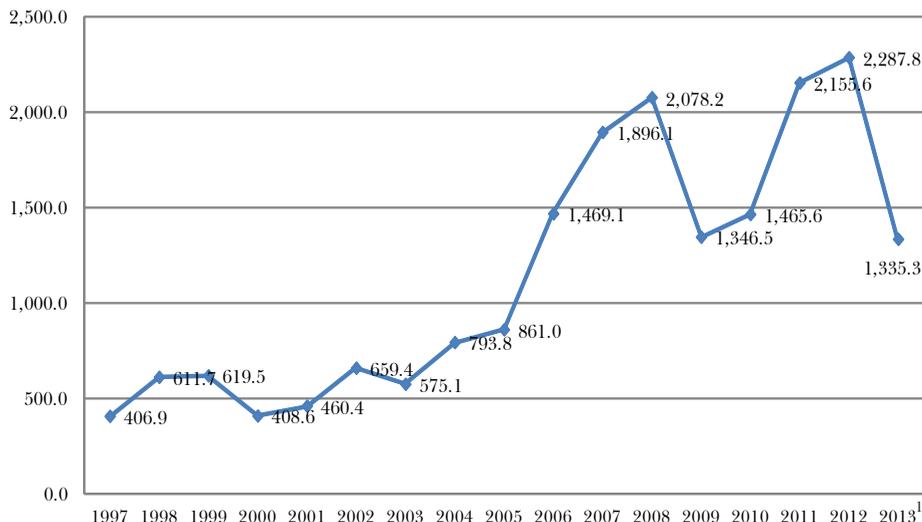
La primera oleada, para el caso costarricense, tuvo como cúspide el año de 1998, con la entrada de Intel a la economía nacional, seguida de un estancamiento en el año 1999, producto de las crisis asiáticas y las crisis de las empresas puntocom en Estados Unidos (gráfica 1, en la siguiente página) (Durand, 2010; Vargas Solís, 2011). A diferencia de otros países de América Central, en Costa Rica no se privatizaron sectores estratégicos, como telecomunicaciones, seguros o electricidad, por lo que la llegada de capital transnacional en estos sectores fue más baja comparada con la región.

La segunda ola, que inició con altibajos en el año 2003, estuvo marcada por IED orientada sobre todo al sector financiero y la llegada de bancos transnacionales (359 millones de dólares en el periodo 2006-2007); IED destinada a zona franca, sobre todo en materia de manufactura tecnológica y centros de llamadas (1 415 millones de dólares en el periodo 2004-2007). Igualmente, se dio la llegada de flujos destinados al sector inmobiliario y de la construcción (1 425 millones de dólares en el periodo 2006-2007) y, estrechamente relacionados con lo anterior, altos flujos de IED en el sector turismo (461 millones de dólares en el periodo 2006-2007) (Vargas Solís, 2008: 62).

No obstante, estas oleadas no han llegado al país por generación espontánea, sino que han sido parte crucial de las reestructuraciones legales de los PAE. En primer lugar, éstos favorecieron —con ayuda proveniente de Estados Unidos— la capacitación de técnicos y funcionarios públicos en universidades de prestigio, sobre la promoción y atracción de inversiones. Asimismo, ayudaron a la creación de una institucionalidad paralela al Estado, encargada de la promoción de la “marca país” (la Agencia para la Promoción de la Inversión en Costa Rica, CINDE por sus siglas en inglés, y la Promotora de Comercio Exterior, Procomer, por ejemplo).

La otra apuesta —es decir, la firma de múltiples tratados de libre comercio y la indiscriminada apertura comercial— ha favorecido un “clima de inversiones óptimo” para el capital regional y transnacional. Tanto la liberalización como la atracción de IED han actuado en el contexto del modelo de desarrollo nacional como “catalizadores” del desarrollo; sin embargo, como se analizará a continuación, queda mucho por investigar en esta historia de transformaciones económicas (Robles Rivera, 2011).

GRÁFICA 1  
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN COSTA RICA, 1997-2011  
(MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: Grupo Interinstitucional de Inversión Extranjera Directa (BCCR, CINDE, PROCOMER, COMEX e ICT).

<sup>1</sup> Datos preliminares al segundo trimestre.

### *Concentración y compra-venta del capital financiero costarricense*

La banca costarricense se ha constituido históricamente en un ámbito de disputa, alianzas y posibilidades entre las élites políticas y los grupos de poder económico. Como se señaló anteriormente, su nacionalización permitió redistribuir los recursos en función de una visión de país distinta a la de la oligarquía cafetalera y favoreció el impulso y el nacimiento de nuevos GPE.

En la década de los años noventa, la apertura de la banca en el contexto de los PAE sirvió como un nuevo puente de enlace y alianzas entre los gobiernos de la Unidad Social Cristiana y Liberación Nacional, los GPE y Estados Unidos. En la lógica de los grupos empresariales se consideraba que la presencia estatal en el sistema financiero era el principal obstáculo para su crecimiento y expansión, y todavía lo estiman así.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Un debate pendiente en torno a la apertura de la banca es si la banca privada realmente nació, o si tuvo como objetivo prioritario la extracción de rentas a corto plazo

En Estados Unidos, actor fundamental de esta ecuación, existía un interés creciente por apoyar a los GPE atraídos por la vinculación con el mercado mundial, y en el caso particular costarricense, con los grupos que presionaban por la apertura de la banca. Como ha señalado María Flórez-Estrada (2012), el nacimiento de las nuevas entidades financieras dependió, por un lado, del financiamiento aportado por Estados Unidos, entre 40% y 80% de sus activos, y por otro, de una política de “círculo de amigos” impulsada por el entonces director de la Agencia para el Desarrollo (AID), Daniel Chaij.<sup>6</sup>

Al mismo tiempo, la liberalización comercial y de capitales permitió una vertiginosa proliferación de entidades bancarias privadas después de 1984. Esto fue producto, como ha mencionado Carlos Sojo (1992: 87), de una multiplicación de los recursos disponibles y de las oportunidades que se ofrecían para una acumulación rápida y poco riesgosa de capital.

Como puede verse en la tabla 1, en la siguiente página, de los 25 bancos existentes hacia 1989, la mayoría estaban constituidos por representantes del sector industrial, comerciantes y exportadores (Sojo, 1992). Para buena parte de los grupos del sector industrial, comercial y agrícola, sus bancos constituían una base fundamental para su expansión y crecimiento, a partir del acceso directo a créditos y recursos.

Sin embargo, es hacia 1995 que el proceso de concentración bancaria, a través de una serie de fusiones y compra-ventas, se inició con la compra de 80% de las acciones del Banco Mercantil que realizó el Banco of Nova Scotia. En esta primera etapa de compra-ventas debe señalarse: 1) la consolidación de tres bancos privados nacionales (Interfin, BCT y Banex) a partir de la compra-fusión con otros bancos nacionales más pequeños, y 2) las primeras entradas de capitales transnacionales (Scotiabank) y regionales al mercado (Cuscatlán) (tabla 1).

Una segunda etapa, que inicia con el nuevo siglo, tiene que ver con la quiebra de algunos bancos (Germano, Elca, Solidario) y la entrada/

para luego venderse al mejor postor, como realmente sucedió, o si hubo un interés por parte de los banqueros costarricenses de formar un sector financiero privado en libre competencia con los bancos públicos.

<sup>6</sup> “Entre las personas que formaban parte del ‘círculo más cercano’ del entonces poderoso director de la AID, Daniel Chaij, se encontraban los empresarios Ernesto Rohrmoser, Luis Liberman, Samuel Yankelewitz, Alberto Dent, Mario Rojas, Carlos Araya, Rodolfo Cortés, Guillermo von Breymann y Richard Beck, y los ministros y tecnócratas Eduardo Lizano, Carlos Manuel Castillo, Fernando Naranjo, Federico Vargas, Jorge Manuel Dengo y Armando Arauz” (Flórez-Estrada, 2012).

consolidación del capital regional, sobre todo el referente al Banco Cuscatlán<sup>7</sup> de El Salvador y al Banitsmo<sup>8</sup> de Panamá.

TABLA I  
BANCOS PRIVADOS EN COSTA RICA, 1985-1990

<i>Nombre</i>	<i>Familias representadas</i>
Banco de San José	Pellas (Nicaragua), Gurdíán, Alonso, Crespo, Durman, Sancho, Aspinall, Kader
Banco Interfin	Lieberman, Luckowickky, Reifer
Banco Banex	Beck, Jiménez Borbón, Rodríguez Echeverría, Yankelewitz, Montealegre, Sánchez Méndez, Rojas, González González, Kissling
Banco Continental	Cañeros y bananeros
Banco del Comercio	Quirós, Uribe Montealegre, González Fonseca, Tanzi, Corvetti
BFA	-
Banco Mercantil	Aizenmann
Banco Federado*****	Cooperativas
Banco Lyon	Vallarino
BCT	Baruch, Tristán, Terán
Banco Metropolitano	Weisleder, Meltzer, Mainemer, Blau, Lang
Banco Fincomer	Sanyo Oil (Japón)
Banco de Cofisa	Zurcher, Urbina, Jiménez Echeverría
Banco Finadesa	Grupo Pujol
Banco Cooperativo*****	Cooperativas
Citibank	Filial de banco extranjero (Estados Unidos)
Banco Solidarista	Asociaciones Solidaristas
Banco Exterior	Tennenbaum, Daremblum
Bancrecen	Filial banco exterior (México)

<sup>7</sup> Ligado a las familias Cristiani, Kriete, Salaverría y Hill.

<sup>8</sup> Familia Vallarino.

CONTINÚA

<i>Nombre</i>	<i>Familias representadas</i>
Banco Germano*	Von Koeller Fournier, Rodríguez Rodríguez, Fallas Varela
Banco Elca**	Alvarado Moya, Filloy Esna
Banco Weeden ***	Weeden Gamboa (Panamá)
Banco Internacional de la Exportación, S.A.****	---
Banco Solidario*****	Asociaciones Solidaristas
Banco Cooperativo de Alajuela	---

Fuente: Adaptación de Sojo (1992) y León (2009). \* Declarado en quiebra en 2000. \*\* Declarado en quiebra en 2005. \*\*\* Declarado en quiebra en 1989. \*\*\*\* Declarado en quiebra en 1989. \*\*\*\*\* Declarado en quiebra en 1990. \*\*\*\*\* Declarado en quiebra en 1999.

Una tercera etapa comenzó en la segunda mitad de la década pasada, con la mayor penetración del gran capital transnacional a la región. El ingreso de este tipo de capital se inició con las compras que hizo el Citibank del Grupo Financiero Uno y Banco Cuscatlán de El Salvador; la compra del Banco Interfin de Costa Rica por parte de Scotiabank; la compra que hizo el Banco HSBC del panameño Banistmo y la compra que hizo GE Capital Corporation del BAC International Bank<sup>9</sup> (Robles Rivera, 2011).

La última y más reciente etapa ha sido la del repliegue del capital transnacional provocado por bajos rendimientos y por la crisis financiera internacional, lo que por otro lado ha favorecido la entrada del gran capital financiero colombiano en la región, a través de la compra que ha hecho el Grupo Aval de BAC International Bank y la compra que hizo el grupo Davivienda de HSBC Centroamérica.

En la actualidad (2013), el sistema bancario costarricense está constituido por 17 bancos, cinco de los cuales son públicos<sup>10</sup> y mantienen una jerarquía de gran relevancia en términos de activos, no sólo a nivel nacional, sino también regional. Según *El Economista*, de los 10 principales bancos de América Central en el año 2010 en términos de activos, el

<sup>9</sup> Familias Pellas (Nicaragua), Gurdíán, Alonso, Crespo, Durman, Sancho, Aspinall, Kader.

<sup>10</sup> Banco Nacional, Banco de Costa Rica, Banco Popular, Banco Crédito Agrícola de Cartago y Banco Hipotecario de la Vivienda (Banvhi).

Banco Nacional ocupaba la posición número 3 y el Banco de Costa Rica la número 7 (*El Economista*, 2011).

Con respecto a la banca privada, los niveles de concentración en activos, créditos y depósitos es muy alta, pues ésta se concentra en tres bancos. En conjunto, el BAC, Scotiabank y HSBC centralizan en activos 64.34% del total de la banca privada, mientras que en los créditos y depósitos del total de la banca privada, estos bancos concentran 67.97% y 69%, respectivamente. En este sentido, se debe señalar que Scotiabank y HSBC son “descendientes” de dos de los principales bancos de capital costarricense a finales de los noventa y la década pasada, a saber, Interfin y Banex. Por su parte, el BAC es un banco con presencia desde la década de los ochenta.

Del resto de bancos privados, dos son estadounidenses (Citi y CMB),<sup>11</sup> dos nicaragüenses con alguna participación de capital costarricense (Lafise<sup>12</sup> y Promerrica)<sup>13</sup> y uno de Panamá (General).

De los cuatro bancos de capital nacional aún existentes, una característica común es su vínculo político —derecho de picaporte—<sup>14</sup> y de lazos empresariales con otros grupos de poder económico. En el caso del Banco Cathay, destaca la participación asiática de Raymond H. Tang Lee y Hoy Sang Yeung, pero también en la presidencia del banco resalta Fernando Leñero Testart, quien ha sido directivo y asesor de distintas empresas, entre ellas Televisora de Costa Rica, el Grupo Nación, Aldesa y la empresa de comunicación InnovAtion. Sobresale también la presencia de Adrián Chinchilla Miranda, asesor y hermano de la actual presidenta de Costa Rica, como vocal III del banco.

En relación con el BCT, su nombre comenzó a llamar la atención una vez que uno de sus socios, Antonio Burgués Terán, fuera nombrado por la segunda administración Arias Sánchez (2006-2010) como embajador en la República Popular de China y, más tarde, la prensa nacional anunciara que el BCT había sido nombrado por el gobierno de Costa Rica y

<sup>11</sup> Si bien usan razones sociales distintas, son un mismo banco.

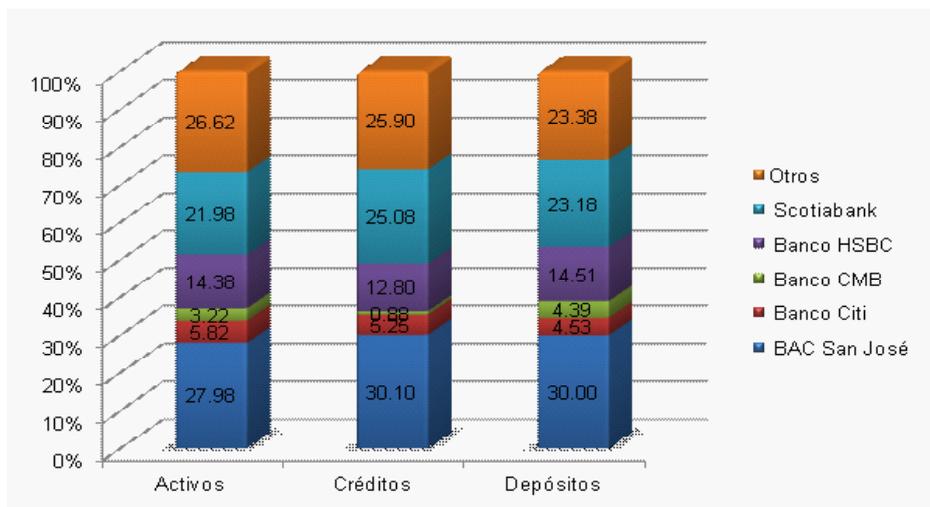
<sup>12</sup> Del capital costarricense hay que señalar la participación de Alejandro Batalla Bonilla, Marco Rímolo Bolaños, Thelmo Vargas Madrigal y Jorge Brenes Ramírez.

<sup>13</sup> Del capital costarricense se señala la participación de Edgar Zürcher Gurdian. Abogado y socio del Bufete Zürcher Raven y Odio, y uno de los tres socios principales del Deportivo Saprissa. Uno de los socios del bufete, Alberto Raven Odio, es a la vez presidente del Banco de Costa Rica.

<sup>14</sup> Este “derecho”, según Alexander Segovia (2005), ha sido creado por los grupos de poder económico de la región a partir del financiamiento que, indistintamente de la nacionalidad, han hecho en campañas electorales de partidos políticos cercanos y afines.

el gobierno chino como poseedor y garante de un préstamo por 300 millones de dólares entre ambos gobiernos. Otro de sus socios fundadores, Leonel Baruch, fue viceministro de Hacienda en el gobierno de Rodrigo Carazo (1978-1982) y ministro de Hacienda en la presidencia de Miguel Ángel Rodríguez (1998-2002), así como presidente de la Asociación Bancaria Costarricense (ABC).

GRÁFICA 2  
COMPOSICIÓN DE LA BANCA PRIVADA COSTARRICENSE (2012)



Fuente: Adaptación de Advia, 2012.

Notas: 1. Datos a junio de 2012. 2. Datos dolarizados usando el tipo de cambio en Monex de 500.02 colones por dólar. 3. En el caso de los bancos Citi y CMB, si bien reportan datos diferenciados y razones sociales distintas, son parte del mismo conglomerado financiero de Citi.

Por el lado del Banco Improsa, perteneciente a la familia Ortuño,<sup>15</sup> sus vínculos políticos con el PLN comenzaron a hacerse más visibles durante la segunda administración Arias Sánchez (2006-2010), momento en el cual Alfredo Ortuño Victory, socio de Corporación Improsa, pasó a fungir

<sup>15</sup> La familia está compuesta por Marianela Ortuño Pinto, casada con Robert Woodbridge Alvarado, su cuñado Mauricio Bruce Jiménez y sus primos Alfredo Ortuño Pinto y Álvaro Carballo Pinto. *Cfr.* Arce y Robles, 2005: 27.

en campaña electoral como tesorero del PLN; posteriormente fue representante de Costa Rica ante el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). En vínculos con otros grupos de poder económico ha destacado la presencia de Jorge Cornick Montero, miembro de la Junta Directiva de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, director de Corporación Financiera Miravalles y asesor del Ministerio de Hacienda en el periodo 1994-1998; por último, debe resaltarse la presencia como gerente general de Franco Naranjo, hijo de Fernando Naranjo, actual gerente del Banco Nacional, ex canciller de Costa Rica y presidente de Taca-Costa Rica.

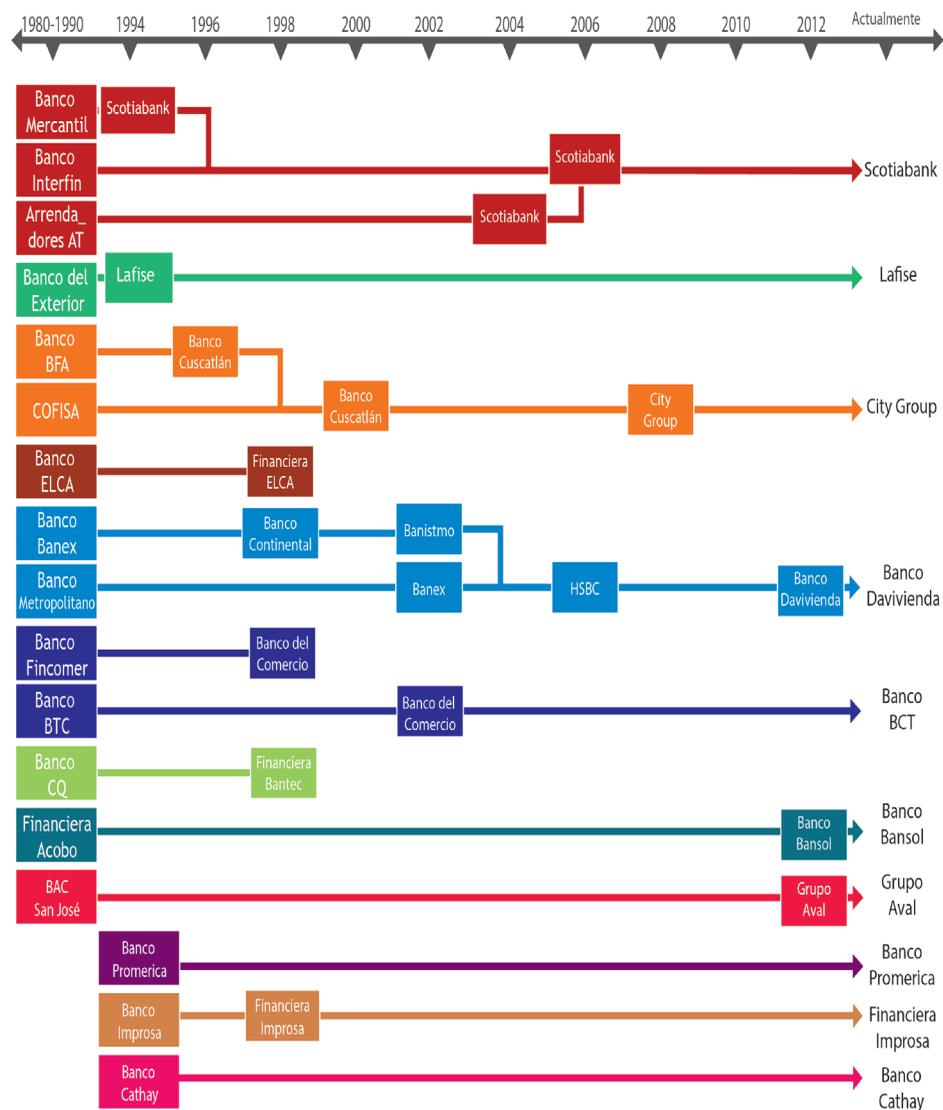
Bansol tiene sus orígenes en una antigua financiera (Acobo), propiedad de las familias Yankelewitz (antiguos socios de Interfin) y Soto, que logró alcanzar un capital estimable a partir de la inversión de capitales realizada entre los años 2008 y 2010 por parte de las familias Esquivel, Esquivel Volio y Loeb.<sup>16</sup> Debe destacarse la salida de la presidencia del grupo de Alfredo Volio Pérez, socio fundador de la nueva financiera, para ocupar la presidencia del Banco Nacional. Volio Pérez también se ha desempeñado como ministro de Agricultura en las dos administraciones Arias Sánchez y como presidente de las organizaciones por el sí al tratado de libre comercio con Estados Unidos.

Al igual que el resto de países —principalmente Estados Unidos, que muestra un alto índice de concentración bancaria—, en materia financiera Costa Rica ha experimentado cambios de gran magnitud en las últimas décadas. Por un lado, importantes flujos especulativos atraídos por atractivas tasas de interés (Vargas Solís, 2011); por otro, una mayor concentración financiera privada, de 25 bancos privados en el periodo 1985-1990, a 17 en 2012, con una amplia hegemonía de tres bancos (gráfica 3, en la siguiente página).

Si bien la hegemonía de los bancos públicos costarricenses sigue incontestable, los cambios en materia de propiedad de los bancos a partir de 1995 han modificado sustancialmente el mapa del poder económico costarricense. La liberalización del sistema bancario no implicó, como se mencionó anteriormente, la llegada masiva de capital extranjero, lo que permitió a los GPE costarricenses una cierta preponderancia en el sistema bancario, al menos hasta finales del siglo pasado.

<sup>16</sup> Tras la venta de Caribana por \$403 millones a la transnacional Del Monte en el año 2006, las familias Loeb, Esquivel y Volio decidieron regresar a la banca.

GRÁFICA 3  
CONCENTRACIÓN BANCARIA PRIVADA EN COSTA RICA, 1980-2012



Fuente: Elaboración propia a partir de datos en línea de los bancos.

A pesar de lo mencionado anteriormente, la expansión regional de grupos salvadoreños, colombianos y panameños, y la llegada de grandes capitales transnacionales han generado un desplazamiento de los grupos de poder económico costarricense, pero también el nacimiento y el crecimiento de otros (Banco BCT, Bansol, Cathay e Improsa), lo que, sin embargo, no cambia el hecho de que el peso de la banca privada costarricense está en manos foráneas: canadienses (Scotiabank) y colombianas principalmente (Aval-BAC y Davivienda).

Estos cambios son importantes si se tiene en cuenta que, como señala Yuri Kasahara (2012), históricamente los grupos de poder económico han tenido una participación en la banca como estrategia para reinvertir sus capitales, o como un punto de inicio para sus inversiones en otros sectores.

En ese sentido, puedo argumentar que la importancia fundamental de los lazos políticos, el posicionamiento de figuras clave y cercanas al capital financiero privado en los órganos de regulación (Dent, De Paula, Lizano, Bolaños, Arce, Delgado, Fernández),<sup>17</sup> así como a la cabeza de los bancos públicos (Raven Odio, Volio, Pacheco, Zúñiga), radica en tener privilegiado acceso a la información y, sobre todo, a frescos recursos económicos para nuevas inversiones a niveles nacionales o regionales, sin la dependencia del capital financiero regional o transnacional. Esto también podría implicar procesos de “privatización suave desde adentro”, los cuales permitirían favorecer desde lo público los intereses de la banca privada y así socavar la posición privilegiada de la banca pública costarricense (Robles Rivera, 2011).

### *Compra-venta del capital costarricense en la última década*

Aunque el sector financiero es uno de los mejores indicadores para medir los cambios en la economía, como indica Kasahara (2012), y donde más fácilmente es observable la concentración y la compra-venta del capital costarricense, en la última década otras importantes empresas

<sup>17</sup> Recientemente, la prensa costarricense ha destacado la denuncia de Francisco Lay, ex presidente de la Superintendencia General de Entidades Financieras, acerca de los vínculos y la presión de grupos financieros privados ligados al vicepresidente Luis Liberman sobre el Banco Central, el Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero (Conassif) y la superintendencia general de valores. Véase Araya, 2012.

símbolo del capital nacional han sido vendidas al gran capital regional y transnacional.

Estos cambios en torno al mapa de poder económico, como he señalado en otros trabajos (2011), han sucedido a partir de dos lógicas distintas. El primer proceso se refiere a la privatización de empresas tradicionalmente estatales, sobre todo en la década de los años noventa. En segundo lugar, recientemente se ha dado vía procesos de “privatización suave”, o de “apertura” de sectores estratégicos de las empresas: el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) y el Instituto Nacional de Seguros (INS).

En estos procesos de “privatización suave” se han multiplicado los actores que compiten —*shock* competitivo—, sin tomar en cuenta la naturaleza del mercado ni las posibilidades reales de competencia en mercados pequeños. Este *shock* competitivo ha implicado poner a lidiar a empresas estatales con empresas regionales y transnacionales caracterizadas, las más grandes, por un control oligopólico de los mercados en las que operan. Por ejemplo, en el sector de telecomunicaciones en América Central y México, luego de distintos procesos de privatización del sector, América Móvil opera hoy de modo casi oligopólico en la región, con alguna escasa participación de Telefónica en el mercado.

El segundo proceso, que tampoco es nuevo, pero que llama la atención por el peso de las empresas vendidas en la última década, es el de la venta de empresas símbolo del capital privado costarricense. A pesar de que, con gran ahínco, los defensores de la liberalización y del neoliberalismo auguraban bajo este modelo el nacimiento de un nuevo “sujeto social”, el emprendedor, la realidad de lo sucedido en las últimas décadas en Costa Rica poco habla de esos míticos empresarios exitosos, diversos y regionales. Por el contrario, dice más de una economía crecientemente concentrada (Durand, 2010).

Del número de empresas vendidas en Costa Rica, incluyendo los canales de televisión 4, 6 y 11, a partir de 1996, ocho empresas han sido vendidas a empresas de capital estadounidense,<sup>18</sup> cuatro a capital mexicano, tres a capital guatemalteco y dos a capital colombiano. A la vez, grupos en Panamá, El Salvador, Luxemburgo, Chile y Bélgica adquirieron una empresa cada uno (tabla 2, en la siguiente página).

<sup>18</sup> Se incluyen entre estas compras las de Ángel González, mexicano, nacionalizado estadounidense.

La mayoría de estos capitales, más allá de su “nacionalidad”, pueden ser caracterizados por su relevante peso en los sectores y países en los que operan. Ésta es la situación, por ejemplo, de Del Monte en agricultura, Walmart en supermercados, el grupo Multiinversiones en alimentos o Alba Visión en medios de comunicación.

TABLA 2  
VENTA DE EMPRESAS DE CAPITAL COSTARRICENSE (1996-2012)

<i>Empresa</i>	<i>Sector</i>	<i>Comprador</i>	<i>Sede</i>	<i>Año</i>
Canales 4, 6, 11	Medios de comunicación	Alba Visión Ángel González	Estados Unidos- México	1996
Cinta Azul	Alimentos	Cargill	Estados Unidos	2001
Embutidos Zar	Alimentos	Sigma	México	2001
Panamco (Coca-Cola)	Bebidas	Femsa	México	2003
CSU	Supermercados	Walmart	Estados Unidos	2005
Riviana Pozuelo	Alimentos	Grupo Nacional de Chocolates	Colombia	2006
Tío Pepe/Tico Pollo	Alimentos	Multiinversiones	Guatemala	2006
Grupo Monumental-Reloj	Medios de comunicación	Alba Visión Ángel González	Estados Unidos- México	2006
Laminadora y Trefilería	Acero	Acelormittal	Luxemburgo	2006
Cuétara	Alimentos	Multiinversiones	Guatemala	2007
Abonos Agro	Materiales para construcción	Grupo Progreso	Guatemala	2007
Durman Esquivel	Materiales para construcción	Aliaxis	Bélgica	2007
Hotel Fiesta	Turismo	CPG	Estados Unidos	2007
Lachner & Sáenz	Automotor	Grupo Q	El Salvador	2007
Atlas Eléctrica	Línea blanca	Mabe	México	2007

CONTINÚA

<i>Empresa</i>	<i>Sector</i>	<i>Comprador</i>	<i>Sede</i>	<i>Año</i>
Caribana	Agrícola	Del Monte	Estados Unidos	2008
U Latina/Inter-americana	Educación	Laureate International	Estados Unidos	2008
Megasuper	Supermercados	Olímpica	Colombia	2010
Cefa	Farmacia	Socofar	Chile	2010
Global Park	Bienes raíces	CPG	Estados Unidos	2010
Shell Costa Rica	Estaciones de servicio	Petróleos Delta	Panamá	2011
Canal 9	Medios de comunicación	TV Azteca-Puebla	México	2012

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de fusiones y adquisiciones en línea.

Un caso particular de lo anterior fue la compra-venta que hizo Walmart de la Corporación de Supermercados Unidos (CSU) de la familia Uribe Saénz y de La Fragua de Guatemala. Si bien el proceso de compra comenzó la década pasada, alguna información disponible y una conversación personal con el doctor Fernando Valdez, académico e investigador de Guatemala, nos permite pensar que el interés principal de las familias Uribe Sáenz y Paiz Ahold, dueños de La Fragua, no era vender sus operaciones a Walmart; por el contrario, su alianza con Carhco en 2002 tenía como objetivo “resistirse” a la compra por parte de Walmart. Sin embargo, con la compra que hizo Walmart de 33% de las acciones de Carhco en 2005, la puerta ya era muy grande para el gigante mundial de los supermercados.

El ejemplo de CSU me permite señalar que una vez que los grupos de poder económico han vendido sus empresas, no necesariamente desaparecen, como señala la teoría (Robinson, 2003), sino que se transforman en grupos con diferentes horizontes de inversión. Con respecto a CSU, hoy se constituye como un GPE de portafolio, en la definición de Schneider (2009), con participación en el sector financiero (Capitales Cuestamoras), inmobiliario (Enur), hotelero (Marriot San José y Marriot Los Sueños), telecomunicaciones (Telecable) y, en alianza con el Grupo Mesoamérica, en energía (Mesoamérica Power).

Otro caso de interés en torno a los cambios en los grupos de poder económico es el de la familia Durman Esquivel. El Grupo Durman había logrado expandirse a Panamá, Honduras, Nicaragua, México, Puerto Rico, Brasil y Colombia; hasta 2007 fue el grupo de poder económico costarricense de mayor proyección a nivel regional. Sin embargo, tras su venta en 2007 a Aliaxis se pudieron observar dos aspectos cruciales del cambio. La venta implicó un giro en torno a las relaciones de poder dentro del grupo, pues tanto Francis como George Durman Esquivel, hijos del fundador de la empresa, asumieron puestos ya no como presidentes y dueños, sino como gerentes; esto ha dado paso a lo que he llamado la “gerentización” de los grupos de poder económico (Robles Rivera, 2011). Asimismo, las ganancias de la venta les ha permitido crear nuevos conglomerados. En relación con el caso de la familia Durman Esquivel se creó el Grupo Montecristo. A pesar de que sus recursos anteriores ya les habían permitido ampliar sus inversiones en banca (BAC) y medios de comunicación (Grupo Nación), con Montecristo se han extendido sus inversiones en el sector de servicios de salud (Hospital Metropolitano) y en el desarrollo turístico en la Cruz Guanacaste, en alianza con el gran capital nicaragüense de Carlos Pellas.

## CONCLUSIONES

En las últimas tres décadas, las transformaciones acaecidas en Costa Rica en el marco de los programas de ajuste estructural y libre comercio han modificado sustancialmente no sólo la arena de competencia, sino también las lógicas y características de cada GPE costarricense.

Aunque la guerra civil del año 1948 modificó las relaciones y los pesos/contrapesos entre los GPE costarricenses y el Estado durante al menos dos décadas, los cambios a nivel internacional, así como un consenso generalizado sobre las perspectivas a futuro y sobre la reforma del Estado, cambiaron de nuevo estas relaciones en las décadas de los años ochenta y noventa. En este contexto, la apertura de nuevos sectores y el apoyo tanto interno como externo favorecieron la consolidación de nuevos GPE. Todo esto, inmerso en una lógica irracional de apertura y liberalización.

Lo anterior no ha surgido en la “nada social”. Por el contrario, los cambios han favorecido una mayor efervescencia y conflictividad social, que por razones de tiempo y por la propia lógica de este artículo quedan fuera del mismo. En este sentido se debe problematizar lo poco o

nada que se discute en torno a los propios impactos del modelo en los GPE. Sobre la base de los cambios expuestos y la convulsa situación social, una mayor apertura y una mayor liberalización han implicado una disminución en el número de GPE y un aumento en el poder de los que sobreviven.

En el caso del sector financiero costarricense, como se pudo comprobar, esta apertura y liberalización —que ha tenido diversas etapas, de acuerdo con los propios ciclos del capitalismo— ha favorecido una mayor concentración del capital privado en manos de conglomerados regionales y transnacionales. No obstante, esto no ha detenido nuevos emprendimientos bancarios por parte del capital costarricense.

En cuanto a éste, es clara la persistencia de redes de influencia y poder entretejidas entre banqueros, empresarios y políticos, que permiten acceso a recursos económicos y financieros, así como a información (en el mejor de los casos) o a una nueva estrategia de compensación de intereses privados a partir de posibles privatizaciones de algunos recursos financieros de la banca pública (en el peor).

Igualmente, es evidente que la concentración es más fuerte en el sector bancario privado, producto de una mayor penetración de capital extranjero, pero no deja de ser sintomático que, una vez traspasada buena parte de la base financiera privada, algunos GPE también se vendan, dado un menor acceso a recursos para inversión, así como a la imposibilidad de articularse con el mercado internacional y las redes de producción y distribución.

Dado que las relaciones Estado-GPE costarricenses han estado marcadas históricamente por tensiones y rupturas, hay espacio para preguntarse si se está en presencia de una nueva “ruptura” determinada por: 1) una menor cantidad de interlocutores nacionales más poderosos que antes, y 2) un mayor peso y control de sectores estratégicos por parte de empresas de capital regional y transnacional.

En síntesis, las lógicas atribuidas a un desarrollo de corte neoliberal en el caso costarricense en las últimas tres décadas no sólo han impactado en sectores históricamente vulnerables, también ha modificado los patrones del mapa de poder económico costarricense, con una economía más extranjerizada compuesta por menos actores, pero más poderosos.

## BIBLIOGRAFÍA

- ACUÑA ORTEGA, Víctor Hugo, e Iván Molina (1991). *Historia económica y social de Costa Rica (1750-1950)*. San José: Porvenir.
- ADVIA (2012). *Ranking de instituciones financieras de Costa Rica*. San José: Advia.
- ARAYA, Jorge (2012). “Fustigan control del Banco Central sobre órganos de regulación financiera” [en línea]. Disponible en <<http://www.semanariouniversidad.ucr.cr/component/content/frontpage/frontpage.html?start=465>>.
- ARCE, Gilberto, y Edgar Robles (2005). *Corporate Governance in Costa Rica*. Banco Interamericano de Desarrollo/Latin American Research Network/Red de Centros de Investigación. Research Network Working Paper #R-519.
- BANCO CENTRAL DE COSTA RICA (2011). *Informe sobre flujos de inversión extranjera directa en Costa Rica*. San José: Banco Central de Costa Rica.
- DURAND, Francisco (2010). *La mano invisible en el Estado: crítica a los neoliberales criollos*. Lima: Fondo Editorial del Pedagógico San Marcos.
- EL ECONOMISTA (2011). “Ranking bancario de Centroamérica” [en línea]. Disponible en <[http://www.economista.net/index.php?option=com\\_content&view=article&id=124134:ranking-bancario-de-centroamerica](http://www.economista.net/index.php?option=com_content&view=article&id=124134:ranking-bancario-de-centroamerica)>
- FLÓREZ-ESTRADA, María (2012). “De cómo EU hizo a los ricos más ricos” [en línea]. Disponible en <<http://www.rebellion.org/noticia.php?id=149302>>.
- GHEMAWAT, Pantaj, y Robert E. Kennedy (1997). *Competitive Shocks and Industrial Structure: The Case of Polish Manufacturing*. Michigan: The William Davidson Institute.
- KASAHARA, Yuri (2012). *Should I Stay or Should I go? The Impact of Policies on Business Groups' Banking Sector Strategies in Central America*. Inédito.
- LEÓN, Andrés (2009). *Los grupos de poder económico costarricenses ¿quiénes y cómo son?: el caso del sector financiero*. San José: Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica. Mimeo.

- MARTÍNEZ, Juliana, y Diego Sánchez (2013). *Good Jobs and Social Services: How Costa Rica Achieved the Elusive Double Incorporation*. Nueva York: United Nations Research Institute for Social Development.
- RAVENTÓS, Ciska (1998). “La ideología de la nacionalización bancaria en perspectiva histórica: la fragilidad de los orígenes y su carácter de dogma tres décadas después”. *Revista de Ciencias Sociales* 78-79: 7-16.
- ROBINSON, William (2003). *Transnational Conflicts. Central America, Social Change and Globalization*. Londres: Verso.
- ROBLES RIVERA, Francisco (2010). “Nuevos espacios de acumulación: modelo de ajuste estructural en El Salvador y Costa Rica (1980-1999)”. *Revista de Ciencias Sociales* 128-129: 97-117.
- ROBLES RIVERA, Francisco (2011). “Los de entonces ya no son los mismos. Acumulación por desposesión en El Salvador y Costa Rica en la última década”. *Anuario de Estudios Centroamericanos* 37: 105-137.
- SCHNEIDER, Ben Ross (2009). “A comparative political economy of diversified business groups, or how states organize big business”. *Review of International Political Economy* 16: 178-201.
- SEGOVIA, Alexander (2005). *Integración real y grupos de poder económico en Centroamérica: implicaciones para el desarrollo y la democracia de la región*. San José: Fundación Friedrich Ebert.
- SOJO, Carlos (1992). *La utopía del estado mínimo: influencia de la AID en Costa Rica en los años ochenta*. San José: Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales/Centro de Estudios para la Acción Social.
- VARGAS SOLÍS, Luis Paulino (2008). “La economía costarricense en los inicios del siglo XXI”. En *Costa Rica en los inicios del siglo XXI*, coordinado por Adalberto Santana, 99-126. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe.
- VARGAS SOLÍS, Luis Paulino (2011). “Costa Rica: tercera fase de la estrategia neoliberal. Contradicciones y desafíos (2005-2010)”. *Revista Rupturas* 1: 84-111.

VEGA, Mylena (1982). *El Estado costarricense de 1974 a 1978: Codesa y la fracción industrial*. Costa Rica: Hoy.

Recibido: 26 de noviembre de 2012

Aceptado: 23 de octubre de 2013