

Índice de la calidad de las élites transfronterizas

Cross-Border Elite Quality Index

Edgar Lara Enríquez¹ 

Recibido 25 de septiembre de 2025; Aceptado 09 de julio de 2026; Publicado 27 de octubre de 2026

Resumen

El objetivo del estudio es proponer un índice estandarizado que permita medir la calidad de las élites transfronterizas, entendida como un constructo multidimensional basado en liderazgo, competencias y poder e influencia. El método consistió en un análisis factorial aplicado a una muestra de empresarios y directivos. Los resultados revelan que la dimensión de poder e influencia presenta la puntuación más baja (39.4), mientras que liderazgo (71.2), competencias (62.2), calidad y desarrollo (61.4) muestran niveles moderados. La originalidad del trabajo radica en ofrecer una herramienta cuantitativa y replicable para evaluar la calidad de las élites, con implicaciones para el diseño de políticas públicas. Entre los hallazgos destaca que el índice propuesto ofrece una herramienta sólida para el análisis empírico de la calidad de las élites. Las limitaciones incluyen la dificultad para acceder a datos completos y la imposibilidad de generalizar completamente los resultados a otras regiones.

Palabras clave: elites; transfronterizas; índice compuesto; liderazgo; calidad.

Código JEL: M10, L20

Abstract

The objective of this study is to propose a standardized index to measure the quality of cross-border elites, understood as a multidimensional construct based on leadership, competencies, and power and influence. The method consisted of a factor analysis applied to a sample of businesspeople and executives. The results reveal that the power and influence dimension presents the lowest score (35.6), while leadership (61.9), competencies (59.8), and quality (58.6) show moderate levels. The originality of this work lies in offering a quantitative and replicable tool to assess the quality of elites, with implications for the design of public policies. Among the findings, it is worth highlighting that the proposed index offers a robust tool for the empirical analysis of elite quality. Limitations include the difficulty in accessing comprehensive data and the impossibility of fully generalizing the results to other regions.

Keywords: elites; cross-border; composite index; leadership; quality.

JEL Code: M10, L20

¹ Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez, Chihuahua, México. Doctor en Administración y Alta Dirección por la Universidad Autónoma de Coahuila. Coahuila, México. **Contacto:** e.lara.international@gmail.com

Introducción

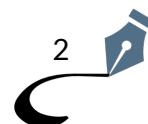
La presencia de las élites en la sociedad es una condición matemática (Casas y Coozi, 2023), es decir, siempre estarán presentes. Las élites pueden ser desarrollistas (Salas-Porras, 2018), extractivas (Acemoglu y Robinson, 2012) o depredadoras (Sassen, 2017). El nivel de desarrollo que tengan las élites impactará de manera directa en el desarrollo económico (Casas y Coozi, 2023) gobernanza e institucionalidad empresarial (Lara-Enríquez y Olvera, 2023). La presencia de élites de calidad puede generar avances sustanciales en la economía y el desarrollo social (Tsodikova et al, 2020). Sin embargo, la debilidad de los grupos hegemónicos (Dahl, 1976) puede tener un impacto contrario. La necesidad de contar con colectivos de calidad es un aspecto clave para lograr el desarrollo.

En el presente estudio, se conceptualiza a las élites transfronterizas como aquellos grupos de poder que operan de manera articulada en espacios binacionales, cuya configuración y dinámica no se encuentran determinadas por una adscripción nacional específica, sino por su capacidad de incidencia en múltiples jurisdicciones. En este marco, las denominadas élites binacionales (Lara, 2025) pueden entenderse como una expresión específica de estas élites transfronterizas, en tanto estructuran sus redes, intereses y mecanismos de influencia de manera simultánea en dos Estados contiguos, particularmente en regiones fronterizas. Así, mientras el carácter transfronterizo alude a la expansión del campo de acción más allá de las fronteras formales, la dimensión binacional enfatiza la articulación concreta entre dos contextos nacionales interdependientes.

Las élites anteriores, se caracterizan por desplegar estrategias de influencia, acumulación de capital —económico, político y simbólico— y construcción de redes que trascienden las fronteras del Estado-nación, posicionándose como actores clave en la configuración de agendas, marcos institucionales y procesos de toma de decisión. En consecuencia, su capacidad de operar en entornos regulatorios diferenciados les permite incidir de manera estratégica en contextos marcados por asimetrías económicas y debilidades institucionales, dando lugar a dinámicas de desarrollo y apropiación de recursos que reflejan tanto su naturaleza transfronteriza como su anclaje binacional.

En la medida que tengamos mayor comprensión de los factores que impactan al desarrollo de la calidad de las élites y sus líderes, mejores mecanismos de incentivos se podrán implementar. El objetivo de este artículo es proponer un método para medición de la calidad de las élites y su valor en el impacto del desarrollo de una región y establecer si estas dimensiones pueden ser agrupadas en un constructo teórico para evaluar objetivamente.

Diversos autores han estudiado a las élites desde diferentes enfoques. Desde los estudios clásicos, Mosca (1895/1982) tuvo la visión del surgimiento conceptual de una “clase política” (p.608) posteriormente evoluciona el concepto a “clase gobernante” (Bolívar, 2002, p. 390), después a “poliarquía” (Dahl, 1976. P.18), y nuevamente a “élite del poder” (Mills, 2013, p.320). Todos coinciden en que son grupos hegemónicos que controlan las instituciones y ejercen poder. Los estudios más recientes se han enfocado en entender



como estructuran el poder las élites desde la formación de las ideas. Salas-Porras (2018) realiza un estudio desde la visión de la generación del conocimiento y centros de pensamiento de México caracterizando las estructuras de la influencia y el poder de las élites a través de centro de desarrollo de iniciativas y proyectos desde la visión empresarial.

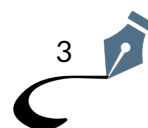
Para Weber (1922/1964), el poder puede entenderse como la capacidad de un actor para hacer prevalecer su voluntad dentro de una relación social, aun frente a la resistencia de otros. Este planteamiento se vincula con formas de dominación de carácter vertical, cuya reproducción puede estar asociada a estructuras heredadas (Dávila, 2014). En sus manifestaciones más coercitivas, el ejercicio del poder se articula con la violencia, donde relaciones como la esclavitud constituyen una expresión extrema de dicha dinámica (Han, 2016).

En su análisis sobre el poder administrativo, Cruz (2013) retoma los enfoques de Weber y Foucault, particularmente en relación con las formas de dominación presentes dentro de las estructuras organizacionales. En este análisis, se distingue entre legalidad y legitimidad: la primera se refiere al sustento normativo que emana de una estructura formalmente constituida, mientras que la segunda se configura al margen de mecanismos institucionalizados de dominación.

Mientras que Dávila (2014) examina el concepto de poder en el contexto organizacional a partir de los planteamientos teóricos de Weber y Foucault, destacando las divergencias en sus enfoques. En su análisis, incorpora las nociones de poder de suma cero y de no suma cero como marcos interpretativos clave para comprender los procesos de negociación y construcción de consensos. Estos modelos permiten explicar cómo se ejerce el poder en relaciones asimétricas que caracterizan a las organizaciones empresariales.

Desde una perspectiva economicista están los estudios de Bichler y Nitzan (2020), posteriormente el liderazgo y poder (López, 2020) vigilancia y poder (Veliz, 2024), progreso (Acemoglu y Johnson, 2023), variedad de las élites (Bühlmann et al, 2024), actitudes (Olczak y Dellmuth, 2025), toma de decisiones de la élite (Wynn et al, 2024). Los recientes estudios sobre el análisis de las élites y el poder, apuntan en dos vertientes innovadoras, por un lado: la disrupción digital ha propiciado una visión sobre el poder que ejercen las “sociedades industriales” (Juste, 2020) y su impacto en el capitalismo de la vigilancia (Zuboff, 2021), o en la privacidad y poder (Veliz, 2021) incluso en la discusión del “post-poder” (Lara-Enríquez, 2024). En segundo: la reciente discusión en torno a estudios enfocados en la medición de la calidad de las élites (Casas y Coozi, 2023).

Finkelstein (1992) realizó un estudio de correlación de variables para medir el poder de los altos directivos y su influencia en la alta dirección en la toma de decisiones estratégicas en las empresas a quienes llamó coaliciones dominantes. Se concentró en estudiar a 1763 altos directivos en 102 empresas distribuidos en 36 compañías en el sector tecnológico, 36 unidades de negocio en productos químicos y 30 en gas natural, dicho estudio se realizó de 1978 a 1982. La muestra fue obtenida de fuentes documentales en la base de datos de *Dun y Bradstreet Reference Book of Corporate Management*.



La medición consta de cuatro dimensiones del ejercicio de la influencia: poder estructural (porcentaje de títulos, compensación, número de títulos), poder de propiedad (acciones ejecutivas y propiedad del dueño y cónyuge, acciones familiares, parientes fundadores), poder de experto (áreas funcionales y posición de la firma) y poder de prestigio (juntas corporativas, consejos no lucrativos, resultados de las juntas, formación académica de élite). A través de la metodología de análisis factorial se agruparon las dimensiones. Utilizando el análisis de consistencia de alfa de *cronbach* para la fiabilidad de las dimensiones, los hallazgos demuestran una correlación de las dimensiones para el ejercicio del poder en su relación a las decisiones estratégicas en la compañía.

Las fuerzas de las élites fortalecen la economía y el desarrollo, sin embargo, si las élites son débiles pueden provocar la acción contraria, incluso comportamientos extractivos (Nickson y Lambert, 2025). Casas y Howell (2021) menciona que las élites son grupos que operan los modelos de negocio de las empresas y generan valor a la economía, en ocasiones estos modelos son extractivos. Los países y regiones no están ajenos a estos colectivos de poder. Mizruchi y Hyman (2014) sostienen que la pérdida de poder de los Estados Unidos desde 1970 se debe varios factores. Uno de los principales, es la fragmentación de sus élites corporativas por su falta de capacidad de actuar colectivamente. La hipótesis del estudio es que: la fragmentación de la élite propicia el declive económico y político. El autor asegura que la pérdida de liderazgo tiene que ver con la falta de acciones colectivas y la disminución de una élite más sólida y con mayor calidad para hacer frentes los retos económicos.

Francois, Rainer y Trebbi (2015) midieron el poder de las élites estudiando a los funcionarios de mayor grado del gobierno de África. La muestra se obtuvo de 15 países del continente. La hipótesis sugiere que, en contextos autocráticos, la preservación del poder por parte de los líderes depende de su capacidad para cooptar a élites relevantes, incorporándolas en posiciones estratégicas dentro del aparato gubernamental. Los hallazgos señalan que la influencia y los negocios de las élites están altamente asociados al reparto del poder en los funcionarios por lo que se manifiesta que la distribución del mando es a través de grupos o coaliciones. Las élites realizan estrategias para influir en las decisiones del estado (Ortiz, 2005) a través de mecanismos como cabildeo (Vahabi, 2020) o puertas giratorias (Castellani, 2018). El Estado deberá de implementar acciones desarrollistas para evitar implementar el control de la sociedad y por ende la depredación con colectivos hegemónicos (Hernández, 2010).

Vahabi (2020) realiza una revisión bibliográfica sobre las condiciones del estado depredador. Enfatiza que los estados depredadores promueven los intereses privados de los grupos dominantes:

El estado promueve los intereses privados de los grupos dominantes dentro del estado (como los políticos, el ejército y los burócratas) o de grupos privados influyentes con poderes de cabildeo efectivos (Vahabi, 2020, p. 234).

La hipótesis que establecieron es que: la depredación es una condición natural del Estado y la existencia de grupos de poder la reduce. El ejercicio del poder es un tema fundamental



para las élites y sus estrategias están enfocadas en la influencia en la toma de decisiones, incluso al grado de cogobernar a través de participar en el reparto del poder (Gandhi y Sumner, 2020).

Gandhi y Sumner (2020) realizaron una medición del poder del líder autocrático frente a la posición de las élites para determinar el efecto del reparto o consolidación del poder. Utilizaron el método de respuesta de *items* para datos transversales de series de tiempo. Se levantó una muestra de 597 líderes en 134 países. La hipótesis es que el reparto del poder no está definido únicamente por la duración del mandato del líder sino también de la influencia del líder y la dominación de las instituciones. Los hallazgos establecieron que el equilibrio del poder entre el líder y las élites afectan al desempeño de las instituciones del desarrollo. Estos autores sostienen que el poder logra un balance si el líder autocrático reparte el poder con la élite debido a que los grupos hegemónicos tienen el control de recursos en las primeras etapas del ejercicio del poder del gobernante.

La supervivencia en el poder es el resultado de dos acuerdos distintos. En uno, el poder se mantiene equilibrado entre el líder y la élite. ... En el otro arreglo, los líderes pueden marginar a las élites individuales que los ayudaron a llegar al poder y desarrollar estrategias para reducir la influencia de la élite en su conjunto (Bueno de Mesquita y Smith, 2011).

La hipótesis es que el reparto del poder no está definido únicamente por la duración del mandato del líder sino también de la influencia del líder para dominar a las instituciones. El autor señala que el proceso de desarrollo institucional recae en el equilibrio del poder, sin embargo, como se ha señalado por otros autores este equilibrio no es posible si las competencias de sus líderes (Krauter, 2020) y el aumento de la calidad de las élites (Casas y Coozi, 2023) no están presentes. Sin embargo, las élites también pueden tomar el rol de apoyar acciones bélicas para generar nuevos mercados o beneficios (Wig et al, 2025). Incluso el comportamiento puede ser asimétrico en el reparto del poder en base a las diferentes características regionales (Alcántara, García y Rivas Pérez, 2020).

Guimarães (2021) realizó un trabajo de investigación para medir el impacto de la calidad de la élite en el mercado bursátil. El estudio tiene un enfoque en dos periodos a través de regresiones lineales y la muestra del trabajo de investigación fue para 32 países. La falta de datos obligó a implementar variables ficticias al cual el estudio establece que no se logró probar que la calidad de élite genera indicadores positivos en el desempeño del mercado de un país. La hipótesis es que las élites de alta calidad generan estructuras para el desarrollo. Los hallazgos establecieron que se requiere realizar más investigaciones sobre las propuestas metodológicas para establecer un modelo de medición de la calidad de las élites y su impacto en las variables de económica y desarrollo.

Albornoz (2022) realiza una revisión de la obra de Acemoglu y Robinson, *¿Por qué fracasan los países? Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza* (2012). En esto, apunta los aspectos claves de la tesis de economías inclusivas y extractivas, argumenta que el proceso del desarrollo económico no está determinado por su historia si no que puede



cambiar dependiendo de la evolución de nuevas políticas de desarrollo. El fortalecimiento de las élites es fundamental para promover acuerdos de desarrollo, pero solo será posible si los grupos hegemónicos evolucionan a una mayor calidad de gestión. La hipótesis que establecieron es que la existencia de instituciones inclusivas genera prosperidad y cuando existen instituciones extractivas solo se beneficia un solo grupo de poder. Paniagua y Vogler (2021) analizan a las élites económicas y el proceso del reparto del poder, lo miden a través de variables de inclusión, dispersión (acuerdos institucionales) y restricciones de poder (abusos de autoridad).

El estudio se desarrolla mediante un análisis comparado a nivel país con una muestra de 132 países, utilizando la diversidad de recursos naturales como variable instrumental para explicar la configuración de las elites económicas y su relación con el diseño institucional con indicadores de 2010 al 2015 y medidas de concentración de mercado del 2015 al 2021 estableciendo un diseño en datos transversales. La metodología empleada fue la construcción de indicadores por cada variable estandarizando su varianza para la construcción de regresiones logísticas. La hipótesis del estudio establece que los países con élites equilibradas tienen mayor probabilidad de tener instituciones más sólidas para el desarrollo. Los hallazgos más relevantes señalan que el fortalecimiento de las élites es un factor clave para el diseño del reparto del poder institucional y por ende el desarrollo.

Paniagua y Vogler (2022) lo definen como:

Cuando existe una distribución simétrica del poder económico dentro de la élite (es decir, dada la presencia de múltiples grupos igualmente poderosos), es más probable que surjan y persistan instituciones que incorporen controles y contrapesos políticos.... Por el contrario, cuando el poder está distribuido asimétricamente dentro de la élite (es decir, una o varias facciones disfrutan de niveles desproporcionadamente altos de poder económico), es más probable que no surjan instituciones de poder compartido (Paniagua y Vogler (2022, p.27).

Boudreaux y Holcombe (2017) sostienen una hipótesis diferente, las élites no buscan controlar las instituciones para incrementar su riqueza, si no para conservarla.

Por su parte, Kaire (2022) realiza un estudio para medir el impacto del reparto del poder del autócrata con las élites en base a su influencia. La metodología empleada fue la aplicación de la medida de respuesta del ítem (IRT) a una muestra de indicadores de 204 autócratas de 1946 al 2017 para la construcción de dimensiones de análisis de reparto del poder con 9 indicadores y la dimensión de cohesión de las élites con 7 indicadores. La hipótesis del estudio radica en que el poder del dictador solo se ve reducido cuando comparten el poder. Los hallazgos revelan que, si las élites desean tener mayor poder e influencia y cogobernar con el soberano deberán fortalecer su cohesión gremial, eso significa que es necesario aumentar la calidad de gestión y desarrollo de las élites y contar con mayores competencias de sus líderes para llegar acuerdos de colaboración.



Casas y Cozzi (2023) realizaron un estudio para medir la calidad de la élite en 151 países. Las dimensiones que realizaron fueron a través de la construcción de un índice de poder y valor. En la dimensión del poder se encuentra los subíndices de poder económico (grupos dominantes, firmas dominantes, prácticas comerciales) y poder político (captura del estado, captura de las regulaciones, captura de las relaciones laborales o puertas giratorias). En la segunda dimensión le corresponde al valor con los subíndices de valor económico (rentabilidad de los bienes y servicios, rentabilidad de capital y rentabilidad de los mercados laborales).

Para la construcción de los índices se utilizó la metodología del análisis de la varianza (*anova*) con la normalización de la estandarización de los datos para la construcción de los subíndices y posteriormente agregarlo al índice por dimensiones. Los hallazgos dan apertura a una nueva discusión sobre la teoría de las élites y poder ya que los indicadores fueron agrupados en un cuadrante que permite generar una clasificación de la calidad de las élites.

En el cuadrante 1 se enfoca en las élites competitivas, el cual se refiere a las grupos innovadores y rentables, tienen las características que tienen una rápida sucesión. El cuadrante 2 están los colectivos poderosos que son las que tiene el control político-dominante, pero generan valor a la economía. El cuadrante 3 son élites poderosas y dominantes que cuentan con modelos de negocios extractivos y aplican prácticas de capturas del estado y regulaciones para su propio beneficio. En el último cuadrante se encuentran élites “luchadoras” (Casas y Cozzi, 2023) son colectivos con poder que implementan prácticas extractivas, pero aún no cuentan con modelos de negocios sólidos que les permita mantener una posición asegurada y siempre están buscando como proteger y aumentar sus intereses y no generan ningún valor. La hipótesis es que las élites de calidad generan valor y desarrollo económico.

Diebold (2022) realizó un estudio para medir la calidad de las élites construyendo un índice en base a la varianza tal como lo sugiere la metodología de *Handbook on constructing compiste indicator* (2008). El estudio lo realizaron a 151 países para medir el valor de los modelos de negocio. El documento tiene la característica de ser un análisis cuantitativo del modelo matemático del índice en base a la sensibilidad e incertidumbre. La hipótesis establece que: la normalización de los datos tiene mayor estabilidad con países con mayores élites. Los hallazgos demuestran la determinación de la construcción de un índice compuesto para medir el valor de los modelos de negocio de la élite en la economía. La metodología de análisis de la varianza presenta grados de significancia, pero con limitaciones debido a la falta de datos. La recomendación metodológica a la que llega el autor es la incorporación de índices compuestos por rangos para eliminar las varianzas

Englund (2024) realiza regresiones para medir la relación de las competencias de las élites económicas y la incertidumbre de las inversiones en casas de bolsa. Utiliza datos de las bolsas de mercado de valores del mundo con una muestra de 70 estados desde 1980 a 2021 con 16428 observaciones trimestrales. Considera una regresión para el contacto de economías con mayor democracia y una segunda regresión con economías con menor

democracia. La hipótesis se determinó con base a que los Estados no democráticos con élites reducidas, tendrán una percepción de riesgos para el desarrollo. Los hallazgos manifiestan que en la medida que existen menores élites económicas mayor es el riesgo político y económico. El autor lo asocia con la necesidad del incremento de las competencias de las élites, es decir: con el aumento de la calidad de los colectivos para la influencia y poder.

El estudio de las élites de manera cuantitativa es extremadamente complejo ya que, en primera instancia: el acceso a estos grupos es cerrado y segundo, a la disponibilidad de datos para poder tener grados de significancia estadística. El esfuerzo de Casas y Cozzi (2023) de construir un índice que mida la calidad de las élites por países con variables macroeconómicas da un referente de planteamientos para proponer modelos de medición que incluye índices compuestos como sugiere Diebold (2022). La escasez de estudios de mediciones cuantitativas de la élite y el poder, permite que se puedan hacer aproximaciones e invitar a la comunidad científica a una discusión de la construcción de modelos adecuados en esta temática. Se entiende por alta calidad de las élites a los colectivos que ejercen poder e influencia que implementan acciones e iniciativas que generan valor e incentivan políticas desarrollistas y caso contrario la baja calidad de las élites son aquellas que implementan acciones que generan extracción de valor (Casas i Klett et al, 2024) y limitan el desarrollo.

Método

El estudio es de corte transversal con un enfoque descriptivo y explicativo. Se tomó en cuenta un universo de 132 de empresarios y directivos que participan en actividades en el gremio empresarial en Ciudad Juárez México, frontera con Estados Unidos de los cuales solo se encuentran activos 64 en los organismos empresariales y que participan en la agenda institucional para impulsar iniciativas de corte de desarrollo económico. La selección de los sujetos de estudio son los empresarios y directivos que participan activamente en los organismos empresariales como unidad de análisis. Según Battilana y Casciaro (2021) y Benz et al (2024) las élites no se conforman únicamente por su poder económico o grandes empresas, sino también por su influencia para incidir en decisiones estratégicas y gobernanza, por lo tanto; se les considera actores estratégicos.

Se obtuvo una muestra probabilística representativa de 54 sujetos, seleccionada mediante un muestreo aleatorio simple a partir del listado de participantes activos en los organismos empresariales al momento del levantamiento del estudio, con un margen de error del 5% y un nivel de confianza del 95% correspondiente a las poblaciones finitas. El cuestionario estuvo compuesto por 70 *items* en una escala de *Likert* y la operacionalidad de las variables se apegó a la alineación teórica conceptual con la hipótesis, objetivos y preguntas de investigación. Se consultaron a 5 expertos para la formación del cuestionario con base a las recomendaciones de Supo (2020) para la evaluación de contenido. El coeficiente de validez por juicio de expertos se utilizó el método de Hernández-Nieto (2002), obteniendo un coeficiente de 0.90. Las variabilidades de los ítems en la prueba piloto mostraron una correlación de *Pearson* positiva en todos los casos.



Con el propósito de asegurar la validez estructural del instrumento, se implementó un proceso previo de depuración de reactivos. El cuestionario original constaba de 70 ítems; sin embargo, con base en criterios estadísticos y teóricos, se descartaron aquellos que presentaban cargas factoriales insuficientes, problemas de colinealidad o incidían negativamente en la estabilidad del modelo. Este procedimiento permitió consolidar una estructura más parsimoniosa y consistente, quedando integrada por 16 ítems. Posteriormente, se efectuó el análisis factorial confirmatorio, cuyos resultados evidenciaron un ajuste adecuado del modelo y congruencia entre la estructura empírica y el sustento teórico del constructo.

Para la obtención de las dimensiones del estudio se utilizó el análisis factorial (Hair et al, 1995).

$$x = (x_1, x_2, \dots, x_p)^t \in R^p \quad (1)$$

En términos de la reducción de los factores comunes:

$$f = (f_1, f_2, \dots, f_m)^t \in R^m, \text{ con } m < p, \text{ de la siguiente forma: } x = u + Lf + e$$

donde:

$u \in R^p$ vector de medias

$L \in R^{p \times m}$ matriz de cargas factoriales

$f \in R^m$ vector de factores comunes latentes, no observables

$E \in R^m$ vector de errores específicos independientes.

Bajo el supuesto de la matriz de covarianza de $x \in R^p$ está determinada por:

$\Sigma = \text{Cov}(x) = LL^t + \mathcal{E}$, donde: LL^t representa la varianza común explicada de los factores y $\mathcal{E}$ representa la varianza de cada variable. Se generó la correlación de las comunales obteniendo asociación multivariada positivas en todos los casos. El determinante de la matriz fue de 0.000 lo que sugiere que se cumplen los parámetros para el análisis factorial.

Los pesos de los componentes para la dimensionalidad se utilizó el método de rotación de *varimax* de normalización de Kaiser (58). La técnica estadística consiste en dividir cada fila de la matriz K euclidiana obteniendo una base de datos normalizada:

$$L^* = \left[\frac{l_{ij}}{\sqrt{\sum_{j=1}^m l_{ij}^2}} \right] \quad (2)$$

El criterio de la rotación *varimax* es con la finalidad de encontrar una matriz rotada que maximice la varianza del total de cargas factoriales:

$$V(A) = \sum_{j=1}^m \left[\sum_{i=1}^p a_{ij}^4 - \left(\frac{1}{p \sum_{j=1}^p a_{ij}^4} \right)^2 \right] \quad (3)$$

donde:

a_{ij} , es la matriz rotada A, el primer término es la media de las cargas. El segundo término es la potencia de las medias de las cargas factoriales y la diferencia entre ambos mide la dispersión en cada factor logrando maximizar la varianza.

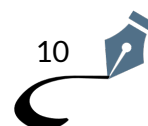
La rotación *varimax* permitió generar los pesos de las dimensiones por cada ítem obteniendo las dimensiones: 1. Calidad y desarrollo, 2.- Liderazgo, 3.- Poder e influencia, 4.- Competencias. La medición de la consistencia se midió a través del *alfa de cronbach* el cual se posicionó en 0.744 (Cronbach, 51). La aplicación del cuestionario se realizó del octubre 2024 a mayo 2025 a través de los medios electrónicos. Se realizó un análisis factorial confirmatorio (AFC) mediante el estimador de mínimos cuadrados ponderados diagonalmente (DWLS), adecuado para datos de naturaleza ordinal y tamaños muestrales moderados. El objetivo fue evaluar la estructura factorial del modelo propuesto compuesto por múltiples indicadores observados.

En términos de ajuste global, el modelo factorial presentó un valor de $\chi^2 (98) = 177.987$, $p < .001$, mientras que el modelo base mostró un valor de $\chi^2 = 1237.648$ con 120 grados de libertad. Si bien el estadístico chi-cuadrado resultó significativo, lo cual es común en modelos con múltiples parámetros y tamaños muestrales limitados, la reducción sustancial del chi-cuadrado respecto al modelo base sugiere una mejora considerable en la representación de los datos.

En relación con la varianza explicada de los indicadores (R^2), se observaron valores heterogéneos. Algunos ítems mostraron una adecuada proporción de varianza explicada, como planes y proyectos ($R^2 = 0.982$) y valor de la ciudad para el desarrollo ($R^2 = 0.829$), lo cual indica una fuerte relación con sus respectivos constructos latentes. De igual forma, indicadores como alineación de interés ($R^2 = 0.790$) y colaboración ($R^2 = 0.750$) reflejan una contribución sustantiva al modelo. Sin embargo, también se identificaron indicadores con baja varianza explicada, tales como poder mandatorio ($R^2 = 0.086$) y poder político ($R^2 = 0.110$), lo que sugiere una débil relación con el constructo subyacente y posibles problemas de especificación o relevancia teórica.

Asimismo, el indicador publicación de desplegados ($R^2 = 0.304$) presenta una contribución limitada, por lo que su permanencia en el modelo debe ser evaluada cuidadosamente. En cuanto a las cargas factoriales, la mayoría de los indicadores presentaron estimaciones estadísticamente significativas ($p < .001$), lo que respalda la validez convergente del modelo. Por ejemplo, el indicador sucesor de la vida camarál mostró una carga de 0.767, indicando una relación sólida con el factor correspondiente.

En conjunto, los resultados evidencian que el modelo presenta una estructura factorial aceptable, aunque con áreas de mejora, particularmente en la depuración de indicadores con baja varianza explicada. Se recomienda realizar ajustes adicionales al modelo, eliminando o revisando los ítems con bajo desempeño, con el fin de mejorar la parsimonia y el ajuste global del modelo.



Resultados

El perfil de los sujetos de estudios el 59.3% son directivos de las organizaciones, el 37% accionistas o dueños y el 3.7% tienen el rol de jefaturas en las unidades empresariales. El 61.1% tiene una antigüedad de más de 20 años. El 20.4% cuenta de 3 a 5 años, el 11.1% de 16 a 20 años y 1.9% menos de 3 años. El 51.9% cuenta con posgrado y el 48.1% con licenciatura o ingeniería. El 83.3%, El 83.3% es de sexo masculino y el 16.7% de sexo femenino.

La normalidad de los datos fue evaluada mediante las pruebas de Kolmogorov-Smirnov (Kolmogorov, 1933); y Shapiro-Wilk. Considerando el tamaño de la muestra ($n = 54$), se priorizó la interpretación de la prueba de Shapiro-Wilk por su mayor potencia estadística en muestras pequeñas y medianas. En la tabla 1 se muestra los resultados indicaron que las variables *calidad* y *desarrollo* ($K-S p \geq .200$; $S-W p = .336$) y *liderazgo* ($K-S p \geq .200$; $S-W p = .457$) no presentan desviaciones significativas de la normalidad. En contraste, las variables *poder e influencia* ($K-S p < .001$; $S-W p < .001$) y *competencias* ($K-S p < .001$; $S-W p = .022$) evidencian desviaciones significativas respecto a una distribución normal. En conjunto, los resultados sugieren una distribución parcialmente normal en el conjunto de datos, por lo que los análisis posteriores se sugiere considerar esta condición en la selección de técnicas estadísticas.

TABLA 1.

PRUEBA DE NORMALIDAD DE KOLMOGOROV-SMIRNOV (K-S) Y SHAPIRO WILK POR DIMENSIÓN DE ESTUDIO

Dimensión	Calidad y desarrollo	Liderazgo	Poder e influencia	Competencias
Kolmogorov-Smirnov (K-S)	0.101	0.104	0.18	0.194
P-valor	0.200	0.200	0.000	0.00
Shapiro Wilk	0.976	0.979	0.856	9.49
P-valor	0.336	0.457	0.000	0.022

Nota: Elaboración propia

Dado que los resultados de las pruebas de normalidad evidenciaron una distribución parcialmente normal en las variables analizadas, se optó por emplear el coeficiente de correlación de Spearman como medida de asociación. Esta decisión se fundamenta en su carácter no paramétrico y su robustez ante desviaciones de la normalidad, lo que permite obtener estimaciones más consistentes en comparación con métodos paramétricos bajo estas condiciones.

Los resultados muestran una correlación positiva y estadísticamente significativa entre *calidad y desarrollo* con *liderazgo* ($p = .685$, $p < .001$), indicando una asociación fuerte entre ambas variables. Asimismo, la variable *calidad y desarrollo* presenta correlaciones positivas de magnitud moderada con *poder de influencia* ($p = .466$, $p < .001$) y *competencias* ($p = .392$, $p = .003$), lo que indica que mayores niveles en esta dimensión se asocian con un incremento



tanto en la capacidad de influencia como en el desarrollo de competencias. Por su parte, *liderazgo* muestra una correlación moderada con *competencias* ($p = .544$, $p < .001$) y una relación también significativa con *poderinfluencia* ($p = .404$, $p = .002$), evidenciando que el liderazgo se asocia de manera consistente con capacidades organizacionales y niveles de influencia.

En contraste, la relación entre *poderinfluencia* y *competencias* no resultó estadísticamente significativa ($p = .179$, $p = .196$), lo que sugiere una posible independencia relativa entre estas variables dentro del modelo analizado. En conjunto, los hallazgos evidencian un entramado de relaciones positivas entre las dimensiones analizadas, destacando el papel central del liderazgo como variable articuladora, así como la relevancia de la calidad y desarrollo como elemento vinculado tanto a la influencia como la de competencias.

La Figura 1 presenta el modelo de medición obtenido a partir del análisis factorial confirmatorio, en el cual se especifican cuatro constructos latentes (Fc1, Fc2, Fc3 y Fc4), cada uno representado por sus respectivos indicadores observados. Las cargas factoriales estandarizadas reflejan, en términos generales, relaciones consistentes entre los ítems y sus factores, aunque con variabilidad en su magnitud, lo que sugiere diferentes niveles de contribución de los indicadores a cada constructo. En particular, se observan cargas elevadas en varios ítems, lo que respalda la validez convergente del modelo, mientras que algunos indicadores presentan cargas moderadas, lo cual es consistente con la naturaleza multidimensional del fenómeno analizado. Asimismo, las correlaciones entre los factores son positivas y de magnitud moderada a alta, evidenciando relaciones significativas y coherentes con el sustento teórico del estudio.

Las varianzas de error asociadas a los indicadores muestran diferencias en la proporción de varianza no explicada, lo cual es esperable en modelos empíricos y no compromete la estabilidad general del modelo. En conjunto, la estructura factorial presenta una configuración teóricamente consistente, aportando evidencia de validez estructural del instrumento y sustentando la pertinencia de las dimensiones identificadas.

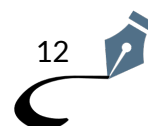
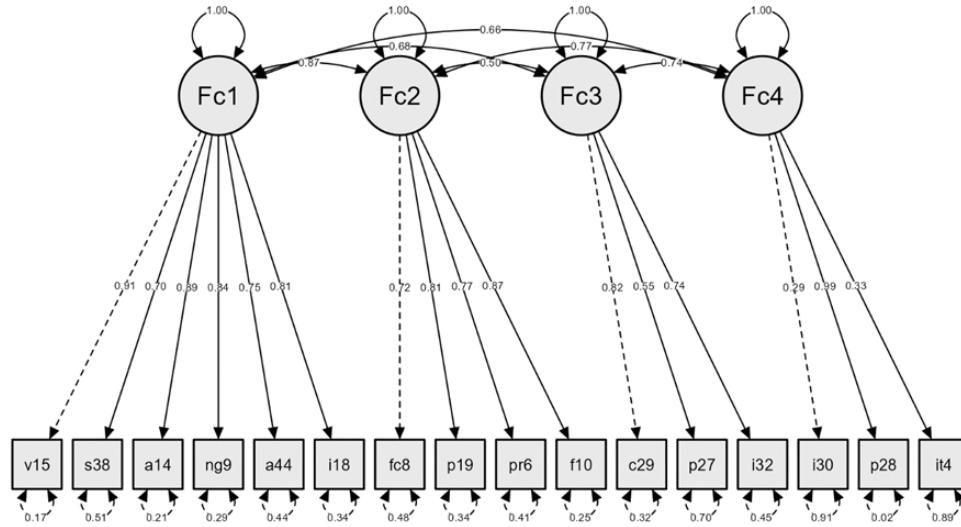


FIGURA 1.

MODELO DE MEDICIÓN ESTIMADO MEDIANTE ANÁLISIS FACTORIAL CONFIRMATORIA



Nota: Elaboración propia

La utilización de los índices compuestos es un procedimiento utilizado para ponderar los pesos de los componentes o dimensiones de las variables (Treviño, 2024). Varios autores coinciden en los pasos estandarizados para medir las variables (Gan et al, 2017) en la construcción de índices compuestos (Mazziotta y Pareto, 2022), (Acharya y Porwal, 2020). La fórmula para obtener un índice estandarizado compuesto es obteniendo el puntaje compuesto por dimensión utilizando las cargas factoriales como pesos:

$$\text{Puntaje}_{D_1} = \sum_{j=1}^n w_j * x_{ij} \quad (4)$$

donde:

x_{ij} es el valor estandarizado del ítem j para i

w_j es la carga factorial del ítem j en esa dimensión

n es el número de ítems por cada dimensión

Estandarizando los puntajes compuestos:

$$Z_1 = \frac{\text{Puntaje}_{D_1} - u}{\sigma} \quad (5)$$

La transformación lineal de las dimensiones para obtener valores de 0-100:

$$\text{Indice}_1 = 100 * \frac{Z_1 - z_{\min}}{Z_{\max} - z_{\min}} \quad (6)$$

En la tabla 2 muestra los valores del índice estandarizado compuesto, el cual revela que las dimensiones de liderazgo (61.9), competencias (59.8) y calidad (58.6) presentan niveles relativamente bajos y consistentes entre sí, indicando fortalezas estructurales bajas en esas



áreas. Sin embargo, la dimensión de poder e influencia se encuentra significativamente por debajo (35.6), lo que sugiere una oportunidad de desarrollo crítica o una disparidad relevante en la distribución o ejercicio del poder dentro del sistema evaluado. Esta asimetría puede afectar la articulación efectiva de las demás dimensiones y requiere atención estratégica prioritaria.

TABLA 2.

ÍNDICE ESTANDARIZADO COMPUESTO DE LA CALIDAD DE LAS ÉLITES POR DIMENSIÓN

Dimensión	Calidad y desarrollo	Liderazgo	Poder e influencia	Competencias
Índice	61.4	71.2	39.4	62.2

Nota: Elaboración propia

La dimensión de liderazgo es el rubro con el valor más alto (71.2), se posiciona por encima de la media de las dimensiones en 12.65 puntos. En términos de los valores obtenidos sugiere que la dimensión tiene una élite con capacidad de dirección e influencia simbólica para conducir el desarrollo de las localidades, es decir, los sujetos de estudio se perciben a sí mismos como un colectivo con las capacidades para liderar iniciativas de desarrollo. Competencias (62.2) y Calidad y desarrollo (61.4) se sitúan moderadamente por encima de la media, lo que indica un desempeño relativamente consistente entre ambas dimensiones. No obstante, su proximidad al promedio sugiere que, aunque presentan un nivel adecuado, no alcanzan un carácter claramente sobresaliente dentro del conjunto analizado.

La dimensión de competencias presenta un nivel inferior al de liderazgo, lo que sugiere que, aunque existe capacidad técnica dentro de la élite, esta es menos robusta en comparación con su capacidad de dirección. En conjunto, ambas dimensiones se asocian con la calidad de las acciones emprendidas para promover iniciativas de desarrollo. Poder e influencia (39.4) constituye la dimensión más crítica, al ubicarse 19.15 puntos por debajo de la media. Este resultado evidencia una debilidad estructural en términos de la capacidad efectiva de decisión y ejecución por parte de las élites. El amplio rango entre los valores máximo y mínimo (31.8), junto con la desviación estándar (13.61), evidencia una dispersión considerable entre las dimensiones. Este patrón sugiere una posible falta de coherencia sistémica en el desempeño de las élites: destacan en aspectos asociados con la visión y la preparación, pero presentan áreas de oportunidad en el desarrollo de estrategias orientadas a fortalecer sus capacidades de acción efectiva.

Discusión

El índice estandarizado compuesto revela que, en su conjunto, las élites presentan una ventana de posibilidades para desarrollar competencias que eleven la calidad e incrementen las capacidades técnicas y generación de valor para la ciudad. Esto está asociado a la poca cohesión de los gremios empresariales para impulsar de manera colectiva iniciativas de desarrollo. No significa que no impulsen iniciativas a favor del desarrollo, sin



embargo, refleja la falta de coordinación para generar iniciativas de gran relieve donde los beneficios trasciendan sus intereses e impacten de manera transversal a la comunidad.

Existe una polarización interna en el sector empresarial, donde ciertos grupos muestran intereses cerrados y prácticas excluyentes impidiendo la formación de consensos amplios que faciliten estrategias de desarrollo regional sostenibles. Esta fragmentación afecta negativamente la posibilidad de generar valor público y fortalecer alianzas multisectoriales. Las oportunidades de desarrollo de la calidad agregada de las élites reflejan factores críticos que impacten las capacidades técnicas individuales y capacidades colectivas para ejercer liderazgos responsables y efectivos. Berenztein (2020) señaló que no le hemos dado suficiente importancia a la calidad de los liderazgos. Chaudhuri et al (2025) argumenta que el valor de los líderes está en función de características personales, Araki (2023) lo asocia al credencialismo de la meritocracia. Esto es consistente con Casas y Cozzi (2023) al mencionar que si las élites son débiles podrían tener comportamientos extractivos en lugar de desarrollistas. Se observa una profunda asimetría entre sectores, particularmente en indicadores relacionados con el compromiso con la disposición a construir acuerdos amplios.

Este fenómeno está relacionado con una polarización interna del sector empresarial, en la que grupos con intereses divergentes y visiones fragmentadas obstaculizan la generación de consensos estratégicos para el desarrollo regional. La polarización de las visiones da la impresión que existen grupos con la plena convicción de impulsar mayor valor a la ciudad, sin embargo, la falta de articulación y la limitada coordinación entre élites, impide la formación de redes sólidas de liderazgo colectivo capaces de incidir de manera proactiva en la agenda pública. Esta poca integración contribuye a perpetuar dinámicas de aislamiento, captura institucional y desconexión entre el poder económico y los intereses ciudadanos. Paniagua y Vogler (2022) lo mencionan en su estudio, las élites con comportamiento asimétricos tienen una tendencia a no fortalecer a las instituciones.

La evidencia empírica sugiere que la calidad de las élites regionales presenta una distribución heterogénea y fragmentada entre sectores, lo cual tiene implicaciones significativas para el desarrollo institucional y económico del territorio. Uno de los hallazgos más relevantes se refiere a la asimetría funcional entre las élites, donde el sector empresarial, a pesar de concentrar una alta proporción del poder económico y simbólico, obtiene calificaciones deficientes en dimensiones clave como liderazgo y poder.

Este fenómeno podría estar explicando, en parte, la incapacidad estructural para construir agendas comunes de desarrollo, así como la dificultad para alcanzar consensos en temas estratégicos que requieren sinergia intersectorial. La polarización interna emerge como una categoría interpretativa central. A diferencia de las élites académicas o institucionales, que, si bien tienen menor influencia directa, muestran mayor cohesión interna y orientación técnica, las élites empresariales operan de manera disgregada, muchas veces priorizando agendas corporativas de corto plazo sobre objetivos de sostenibilidad urbana o equidad social.



Esta polarización no solo reduce la efectividad de las alianzas público-privadas, sino que debilita los mecanismos de gobernanza participativa en la ciudad. Asimismo, la baja densidad relacional identificada entre las distintas élites indica la existencia de estructuras de poder fragmentadas y poco permeables, donde la confianza interinstitucional es limitada y las redes de colaboración se encuentran subdesarrolladas. Este patrón es consistente con contextos de gobernanza débil, donde los liderazgos individuales tienden a prevalecer sobre la acción colectiva estructurada. Por otra parte, los bajos niveles en el componente de compromiso público reflejan una limitada vocación de servicio por parte de las élites, especialmente en lo que respecta a la toma de decisiones orientadas al bien común. Este aspecto es particularmente problemático en escenarios de desigualdad estructural, donde las élites deberían jugar un rol activo en la construcción de legitimidad institucional y cohesión social. Kaire (2022) lo señaló, si la élite desea tener mayor poder e influencia debe aumentar sus competencias de sus líderes.

La construcción del índice estandarizado permite ofrecer una herramienta objetiva para la evaluación y monitoreo de la calidad de las élites locales, lo cual puede orientar políticas públicas, programas de formación de liderazgo y estrategias de fortalecimiento institucional. El índice estandarizado desarrollado en este estudio no solo permite medir de manera objetiva la calidad de las élites locales, sino que se posiciona como una herramienta diagnóstica estratégica para el diseño de políticas públicas orientadas al desarrollo económico y fortalecimiento institucional. Al integrar dimensiones como liderazgo, competencias, poder e influencia y calidad por el bien común, el índice permite identificar brechas críticas en la capacidad de las élites empresariales para incidir en la competitividad regional, la articulación de agendas estratégicas y la generación de valor económico sostenible.

Esta capacidad diagnóstica facilita la formulación de intervenciones focalizadas, tales como programas de profesionalización directiva, fortalecimiento de capacidades estratégicas y mecanismos de gobernanza colaborativa entre sector público y privado. Asimismo, su carácter replicable posibilita el monitoreo de la evolución de las élites en distintos contextos, permitiendo evaluar su contribución al crecimiento económico, la atracción de inversión y la consolidación de ecosistemas productivos. En este sentido, el índice trasciende su función analítica al constituirse como un instrumento clave para alinear el desempeño de las élites empresariales con objetivos de desarrollo regional, competitividad y sostenibilidad, sin desvincular su papel en la generación de legitimidad y cohesión institucional. El índice estandarizado desarrollado en este estudio no solo permite medir de manera objetiva la calidad de las élites locales, sino que se posiciona como una herramienta diagnóstica estratégica para el diseño de políticas públicas orientadas al desarrollo económico y fortalecimiento institucional.

Al integrar dimensiones como liderazgo, competencias, poder e influencia y calidad por el bien común, el índice permite identificar brechas críticas en la capacidad de las élites empresariales para incidir en la competitividad regional, la articulación de agendas estratégicas y la generación de valor económico sostenible. Esta capacidad diagnóstica facilita la formulación de intervenciones focalizadas, tales como programas de



profesionalización directiva, fortalecimiento de capacidades estratégicas y mecanismos de gobernanza colaborativa entre sector público y privado. Asimismo, su carácter replicable posibilita el monitoreo de la evolución de las élites en distintos contextos, permitiendo evaluar su contribución al crecimiento económico, la atracción de inversión y la consolidación de ecosistemas productivos. En este sentido, el índice trasciende su función analítica al constituirse como un instrumento clave para alinear el desempeño de las élites empresariales con objetivos de desarrollo regional, competitividad y sostenibilidad, sin desvincular su papel en la generación de legitimidad y cohesión institucional.

Otro hallazgo crítico es el limitado compromiso con el bien común. Las élites empresariales, muestran escasa disposición a orientar su poder hacia fines colectivos. Esto obstaculiza la construcción de legitimidad institucional, especialmente en contextos donde la desigualdad exige una mayor responsabilidad ética de quienes detentan influencia. Este estudio constituye una herramienta rigurosa y replicable para evaluar la calidad de las élites en contextos regionales y comparaciones nacionales e internacionales. Su construcción, basada en variables objetivamente medibles y una metodología de escalamiento y ponderación matemática, ha permitido revelar hallazgos significativos que requiere mayor análisis con otras variables de incidencia social y económica. La construcción del índice estandarizado representa una contribución metodológica significativa para el estudio de las élites.

Transcende como herramienta de evaluación y transformación. Basado en variables objetivamente medibles y un sistema de ponderación replicable, el índice permite diagnosticar, comparar y monitorear la calidad de las élites regionales. Además, su utilidad trasciende el diagnóstico. Es decir; abre oportunidades para el diseño de políticas públicas, programas de formación cívica y estrategias de renovación de élites, bajo principios de mérito, inclusión y responsabilidad social. El caso analizado es consistente con hallazgos internacionales, como los reportados por el *Elite Quality Index* (EQx, 2024), que identifica en América Latina una tendencia de las élites a extraer valor más que a crearlo, lo cual se traduce en posiciones medias o limitadas en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Esto sugiere que los resultados limitados y fragmentados no es exclusivo de una región, sino parte de un patrón estructural más amplio que requiere atención global.

La evidencia revela una necesidad urgente de formar élites con mayor vocación cívica, orientación pública y responsabilidad social que nos apunte a la construcción de acciones de valor desde el punto de vista de desarrollo colectivo liderado por las élites, pero con una visión desarrollista, esto puede ser abordado desde la formación de programas de formación de liderazgos institucionales en los organismos empresariales y de sucesión empresarial que fortalezca las competencias de los liderazgos en los procesos de sensibilidad social, formación técnica, visión y desarrollo. Tal como lo señala Hersch y Shah (2025), la élite debe ser proactiva en el desarrollo. Sin embargo, debe existir equilibrio en la conformación de la élite en la representación pública para no generar un efecto negativo en el tema del desarrollo (Kesberg y Easterbrook, 2025).



La identificación de brechas en liderazgo, competencias e influencia permite diseñar estrategias de fortalecimiento institucional, formación de liderazgos emergentes y promoción de élites comprometidas con el bienestar colectivo. En este sentido y de acuerdo con Casas y Cozzi (2023) en su análisis, el resultado se posiciona en el cuadrante cuatro el cual lo nombra como “élites luchadoras” extractivas que buscan proteger sus propios intereses y no generar suficiente valor transversal a la sociedad.

Se concluye que la calidad de las élites no puede ser entendida únicamente desde su capacidad de ejercer poder, sino desde su disposición a hacerlo en función del interés público, la inclusión y la sostenibilidad del entorno en el que operan. El índice refleja que las élites operan de manera aislada, con escasa cooperación efectiva entre sectores. Esta limitada interconexión obstaculiza la construcción de gobernanzas colaborativas capaces de enfrentar los retos sociales y económicos. Los resultados del índice subrayan la urgencia de repensar los mecanismos de incidencia mediante los cuales las élites inciden en la toma de decisiones públicas, orientándolos hacia una mayor transparencia, apertura e inclusión, con miras a reducir la captura de intereses particulares y promover el bienestar colectivo. El estudio propone una vía metodológica replicable para otros contextos regionales e internacionales, abriendo el camino a futuras comparaciones y estudios longitudinales.

Resulta pertinente realizar estudios con diferentes métodos estadísticos y teóricos con la finalidad de abonar a una construcción metodológica para medir la calidad de las élites que nos permita tener mayor comprensión de las dimensiones. La realización del estudio identificó limitaciones metodológicas para la construcción de índices estadísticos previos, el cual las dimensiones construidas no pueden explicar en su totalidad las variables independientes; por lo tanto, los hallazgos deben ser tomados con cautela. 

Contribuciones de los autores

Edgar Lara-Enríquez realizó la conceptualización del estudio, el desarrollo metodológico, la recolección y análisis de datos, así como en la investigación y redacción del documento.

Financiamiento

No se contó con ninguna clase de financiamiento por el autor.

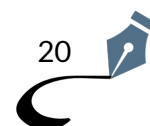


Referencias

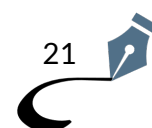
- Acemoglu, D. y Robinson, J. A. (2013). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Crown Business.
- Acemoglu, Daron, Johnson, Simon (2023). *Poder y progreso*. Deusto
- Acharya, Rajib, y Porwal, Akash (2020). A vulnerability index for the management of and response to the COVID-19 epidemic in India: An ecological study. *The Lancet Global Health*, 8(9), e1142-e1151. [https://doi.org/10.1016/s2214109x\(20\)30300-4](https://doi.org/10.1016/s2214109x(20)30300-4)
- Albornoz, V. D. (2022). Acemoglu, Daron y James A. Robinson (2012). Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza Barcelona: Deusto. *Temas Sociales. Revista de La Carrera de Sociología*, 50(50), 199–206. <https://doi.org/10.53287/qpuz7481ir70v>
- Alcántara, M., García Montero, M., y Rivas Pérez, C. (Eds.). (2020). *Politics and Political Elites in Latin America: Challenges and Trends*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-51584-3>
- Araki, S. (2023). Beyond 'Imagined Meritocracy': Distinguishing the Relative Power of Education and Skills in Intergenerational Inequality. *Sociology*. <https://doi.org/10.1177/00380385231156093>
- Battilana, J., y Casciaro, T. (2021). *Power, for all: How it really works and why it's everyone's business*. Simon & Schuster.
- Benz, P., Araujo, P., Rossier, T., y Strebel, M. A. (2024). The front and the back stage of power: Formal and informal social capital among business elites in the three largest Swiss cities, 1890–2000. *Sociology*, 59(2), 286–306. <https://doi.org/10.1177/00380385241275852>
- Berensztein, S. (2020). La calidad de nuestra elite. Todo Noticias. Retrieved 5 Oct from https://tn.com.ar/opinion/la-calidad-de-nuestra-elite/2020/10/05/TRPOINHWPREDABFDG4JW3KRTAMY_story/.
- Bichler, S., y Nitzan, J. (2020). *El capital como poder: Un Estudio del Orden y el Creorden*. Primera Edición. Editorial Routledge.
- Bolívar Meza, R. (2002). La teoría de las elites en Pareto, Mosca y Michels. *Iztapalapa*, 23(52), 386–407. <https://revistaiztapalapa.izt.uam.mx/index.php/izt/article/view/494>
- Boudreaux, C. J., y Holcombe, R. (2017). Institutional quality and the wealth of autocrats. *European Journal of Government and Economics*, 6(2), 106–125. <https://doi.org/10.48550/arXiv.2112.14849>
- Bueno de Mesquita, B., y Smith, A. (2011). *The dictator's handbook: Why bad behavior is almost always good politics*. PublicAffairs.
- Bühlmann, F., Christesen, C. A., Cousin, B., Denord, F., Ellersgaard, C. H., Lagneau-Ymonet, P., Larsen, A. G., Savage, M., Thine, S., Young, K., Araujo, P., Arrigoni, P., Atria, J., Benz, P., Behr, J., Botelho, M. D. C., Butt, A., Casanova, P., Clemente-Casimhas, L., Castellani, A., Cescon, F., Dagnes, J., Debska, H., Delval, A. S., Dragan, V., Egas, A., Emilsson, K., Fan, X., Fu, F., Gentile, J., Gomes, O., Gronwald, V., Heredia, M., Hjellbrekke, J., Honório, J., Huang, J., Inkley, J., Johansson, H., Koiranen, I., Koivula, A., Kuusela, H., Levita, G., Ling, C., Lu, P., Lukas, M., Lunding, J., Mahmoudzadeh, M., McQuade, S., Méndez, M. L., Nunes, N., O'Brien, S., Otero, G., Pagnini, M., Pelfini, A., Pereira, J., Roast, C., Rossier, T., Saga, M. L., Santana, D., Schneickert, C., Schimpfössl, E., Schoenberger, F., Solipa, I., Trembaczowski, Ł., Toft, M., Vale, S., Vasconcelos, P., Velazco, J. Q., Warczok, T., y Yu, X. (2025). Varieties of economic elites? Preliminary results from the World Elite



- Database (WED). The British Journal of Sociology, 76(3), 663-673.
<https://doi.org/10.1111/1468-4446.13203>
- Casas i Klett, T. y Cozzi, G. (2024) Elite Quality Report 2024: The Sustainable Value Creation of Nations, Zurich: Seismo. <https://doi.org/10.33058/seismo.30892.0001>
- Casas T. y Cozzi, G. (2023). *Elite Quality Report 2023* (T. Casas i Klett y G. Cozzi, Eds.). <https://doi.org/10.33058/seismo.30882.0001>
- Casas, T., y Howell, L. (2021). Opinion: How Elites Could Respond to Populist Backlash Against Intellectualism Post-Pandemic. Caixin <https://www.caixinglobal.com/2021-03-12/opinion-how-elites-could-respond-to-populist-backlash-against-intellectualism-post-pandemic-101674470.html>
- Castellani, A. (2018). Lobbies y puertas giratorias, los riesgos de la captura de la decisión pública. Nueva Sociedad, (276), 48-61.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6537967>
- Chaudhuri, A., Iversen, V., Jensenius, F. R., y Maitra, P. (2025). Selecting the 'Best'? Competing Dimensions of Politician Quality in the Developing World. *British Journal of Political Science*, 55(2), e81, 1-11. <https://doi.org/10.1017/S0007123425000225>
- Cronbach, L. J. (1951). Coeficient Alpha and The Internal Structure Of Test. *Psychometrika . Universidad de Lillinois* , Vol. 16 (3) . <https://doi.org/10.1007/BF02310555>
- Cruz, L. A. (2013). El concepto de poder en la administración. *Contaduría y Administración*, 58(4), 39-57. [https://doi.org/10.1016/s0186-1042\(13\)71233-6](https://doi.org/10.1016/s0186-1042(13)71233-6)
- Dahl. R.A. (1976). *Análisis político moderno*. Editorial Fontanella. Barcelona.
- Dávila, J. (2014). El concepto de poder en las organizaciones: bases analíticas. *Universidad EAFIT, Repositorio*, 20. Retrieved from <http://repository.eafit.edu.co/handle/10784/2953>
- Diebold, C. (2022). How Meaningful is the Elite Quality Index Ranking? *Social Indicators Research*, 163(1), 137-170. Springer <https://doi.org/10.1007/s11205-021-02841-1>.
- Englund, C. (2024). *Economic Elite Competition and Investor Perceptions*. <https://ssrn.com/abstract=4756926>
- Finkelstein, S. (1992). Power in top management teams: dimensions, measurement, and validation. *Academy of Management Journal. Academy of Management*, 35(3), 505-538. <https://doi.org/10.2307/256485>
- Francois, P., Rainer, I., y Trebbi, F. (2015). How Is Power Shared in Africa? *Econometrica*, 83(2), 465-503. <https://doi.org/10.3982/ecta11237>
- Gan, Xiaoyu; Fernandez, Ignacio C.; Guo, Jie; Wilson, Maxwell; Zhao, Yuanyuan; Zhou, Bingbing, y Wu, Jianguo (2017). When to use what: Methods for weighting and aggregating sustainability indicators. *Ecological Indicators*, 81, 491-502. <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2017.05.068>
- Gandhi, J., y Sumner, J. L. (2020). Measuring the consolidation of power in nondemocracies. *Journal of Politics*, 82(4), 1545-1558. <https://doi.org/10.1086/708683>
- Guimarães, F. (2021). The Impact of Elite Quality on Market Performance. *U. Porto, Faculdade de Economia, Universidade Do Porto*, 1-50.
- Hair, J.F., Anderson, R. E., Tatham, R.L., y W. C. Black. (1995). *Multivariate Data Analysis with Readings*. 4a ed., New Jersey: Prentice Hall.
- Han, B. C. (2016). *Sobre el poder*. Herder Editorial.
- Hernández, M. (2010). *Estado, poder político y poder económico: ¿una coalición para el desarrollo?* Redpol. 4. Universidad Nacional Autónoma de México.



- Hernández-Nieto, R. A. (2002), Contributions to Statistical Analysis. Mérida, Venezuela: Universidad de Los Andes. https://tn.com.ar/opinion/la-calidad-de-nuestra-elite/2020/10/05/TRPOINHWPDRDABFDG4JW3KRTAMY_story/
- Hersh, E., y Shah, S. (2025). Who wants stakeholder capitalism? Public and elite perceptions of the role of business leaders in politics. *Perspectives on Politics*, 23(3), 850–866. <https://doi.org/10.1017/S1537592725000775>
- Juste, R. (2020). *La nueva clase dominante* (Primera edición). Arpa y Alfil Editores SL.
- Kaire, J. (2022). Can't coalesce, can't constrain: redefining elite influence in non-democracies. *Political Science Research and Methods*, 1–17. <https://doi.org/10.1017/psrm.2022.44>
- Kaiser, H.F. (1958) The varimax criterion for analytic rotation in factor analysis. *Psychometrika* 23, 187–200. <https://doi.org/10.1007/BF02289233>.
- Kesberg, R., y Easterbrook, M. J. (2025). (Not) one of us: The overrepresentation of elites in politics erodes political trust. *British Journal of Social Psychology*. <https://doi.org/10.1111/bjso.12885>
- Kolmogorov, A. N. (1933). Sulla determinazione empirica di una legge di distribuzione. *Giornale dell'Istituto Italiano degli Attuari*, 4, 83–91.
- Krauter, J. (2020). Context and conditions matter: Stress and strain in the exercise of leadership power. *Leadership*, 16(1), 107–128. <https://doi.org/10.1177/1742715019885762>
- Lara-Enríquez, E. (2024). El post-poder en la sociedad líquida. *Revista FACES*, 5(2), 198–2013. <https://doi.org/10.54139/revfaces.v5i2.572>
- Lara-Enríquez, E. (2025). Élite, poder y circulación transfronteriza: Las puertas giratorias empresariales en regiones binacionales. *Novarua*, (31). <https://doi.org/10.20983/novarua.2025.31.1>
- Lara-Enríquez, E. W. E. (2023). Modelo Predictivo del Poder e Influencia de la Élite Empresarial. *Investigación Administrativa*, 52, 2–24. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782023000200005&lng=es&tlng=es.
- López, A. (2020). *Análisis de las fuentes de poder y su relación con los estilos de liderazgo en la empresa Sertecpet S.A.* Escuela Politécnica Nacional de Ecuador. <http://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/20778>
- Mazziotta, Matteo, y Pareto, Adriano (2022). Normalization methods for spatio-temporal analysis of environmental performance: revisiting the Min-Max method. *Environmetrics*, 33(5). <https://doi.org/10.1002/env.2730>
- Mills, C.W. (2013) La élite del poder. Fondo de cultura económica. México (publicación original, 1956).
- Mizruchi, M. S., y Hyman, M. (2014). Elite fragmentation and the decline of the United States. *Political Power and Social Theory*, 26, 147–194. [https://doi.org/10.1108/S0198-8719\(2014\)0000026006](https://doi.org/10.1108/S0198-8719(2014)0000026006)
- Mosca, G (1982). *Scritti politici, elementi di scienza politica*. Torinese. (publicación original en 1895).
- Nickson, A., y Lambert, P. (2025). State Capture and Elite Resistance to the Sustainable Development Goals in Paraguay. *Latin American Perspectives*, 52(3), 82–101. <https://doi.org/10.1177/0094582X251324509>
- OECD/European Union/EC-JRC (2008), *Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264043466-en>



- Olczak, N., y Dellmuth, L. (2025). Elite Concerns and Attitudes about Problem Solving through International Organizations. *Global Studies Quarterly*, 5(1), ksaf020. <https://doi.org/10.1093/isagsq/ksaf020>
- Ortiz, A. (2005). Empresarios y acción política-partidista en el cambio democrático: México 1982-2000 Tesis Doctoral. Facultad de Ciencias Políticas. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Paniagua, V., y Vogler, J. P. (2021). Economic elites and the constitutional design of sharing political power. *Constitutional Political Economy*, 33(1), 25–52. <https://doi.org/10.1007/s10602-021-09338-6>
- Rivas-Tovar L. A. (2022). Normas Apa 7ª Edición: Estructura, Citas y Referencias. Instituto Politécnico Nacional/ ESCA STO. https://www.researchgate.net/publication/357046089_NORMAS_APA_7_EDICION_ESTRUCTURA_CITAS_Y_REFERENCIAS
- Salas-Porras, A. (2018). *Conocimiento y poder. Las ideas, los expertos y los centros de pensamiento: Vol. Volumen 1*. Ediciones Akal.
- Sassen, S. (2017). Predatory Formations Dressed in Wall Street Suits and Algorithmic Math. *Science, Technology and Society*, 22(1), 6-20. <https://doi.org/10.1177/0971721816682783>
- Smirnov, N. V. (1939). On the estimation of the discrepancy between empirical curves of distribution for two independent samples. *Bulletin Moscow University*, 2, 3–16.
- Supo, J. (8 noviembre de 2020). VIMED, Bioestadistico.com, Análisis de datos clínicos y epidemiológicos. <https://validaciondeinstrumentos.com/>
- Treviño Cantú, Jesús A. (2024). Propuesta metodológica para un índice compuesto transversal no compensatorio con variables predeterminadas. *Estudios sociológicos*, 42, e2830. Epub 09 de septiembre de 2024. <https://doi.org/10.24201/es.2024v42.e2380>
- Tsodikova, Y. Y., Chebotarev, P. Y., y Loginov, A. (2020). Modeling responsible elite. En F. Aleskerov y A. Vasin (Eds.), *Recent Advances of the Russian Operations Research Society* (pp. 89–110). Cambridge Scholars Publishing. https://doi.org/10.31737/22212264_2025_1_12-35
- Vahabi, M. (2020). Introduction: a symposium on the predatory state. In *Public Choice* (Vol. 182, Issues 3–4, pp. 233–242). Springer. <https://doi.org/10.1007/s11127-019-00715-2>
- Vasilyeva, O., y Libman, A. (2020). Varieties of authoritarianism matter: Elite fragmentation, natural resources and economic growth. *European Journal of Political Economy*, 63, 101869. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2020.101869>
- Véliz, C. (2021). *Privacidad es poder: Datos, vigilancia y libertad en la era digital*. Debate.
- Veliz, C. (2024). *The Ethics of Privacy and Surveillance*. Oxford: Oxford University Press.
- Weber, M. (1964). *Economía y sociedad*. Fondo de Cultura Económica. México. (Trabajo original publicado en 1922).
- Wig, T., Knutsen, C. H., Dahlum, S., y Rasmussen, M. B. (2025). Cui bono? business elites and interstate conflict. *European Journal of International Relations*, 31(2), 280-310. <https://doi.org/10.1177/13540661251327116>
- Wynn, C., Smith, L., y Killen, C. (2024). How the political elite make decisions. *Australian Journal of Public Administration*, 83(4), 1-19. <https://doi.org/10.1111/1467-8500.12664>
- Zuboff, S. (2021). *La era del capitalismo de la vigilancia, la lucha por un futuro humano frente a las nuevas fronteras del poder* (Paidós).





Como citar:

Lara Enríquez, E. (2026) Índice de la calidad de las élites transfronterizas. *Administración y Organizaciones*, 29(57).

<https://www.doi.org/10.24275/PJSK1186>



Administración y Organizaciones de la Universidad Autónoma Metropolitana - Xochimilco se encuentra bajo una licencia Creative Commons. Reconocimiento – No Comercial – Sin Obra Derivada 4.0 Internacional License.