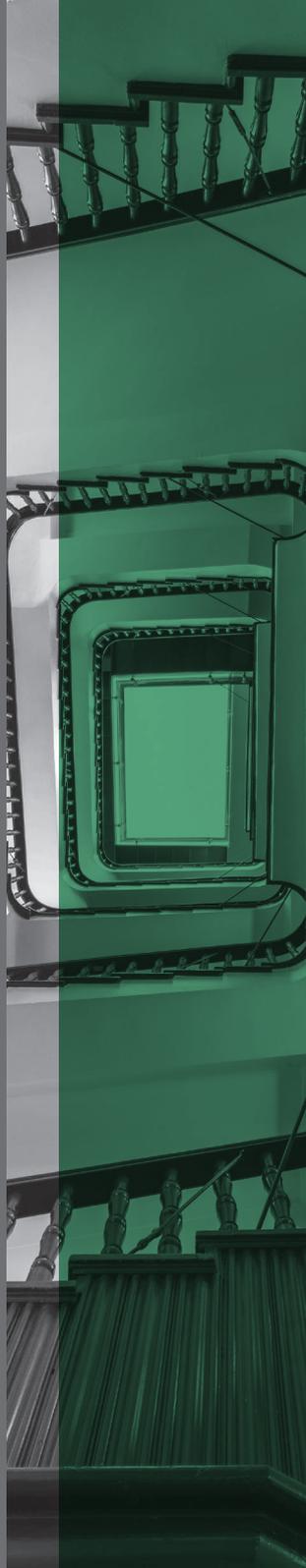


# Navegar la desigualdad Riqueza y desarrollo en América Latina

---

HANS-JÜRGEN BURCHARDT  
E IRENE LUNGO RODRÍGUEZ  
(Coords.)







## **Navegar la desigualdad**

Doi: 10.54871/ca25nd01

Navegar la desigualdad : riqueza y desarrollo en América Latina / Hans-Jürgen Burchardt ... [et al.] ; Coordinación general de Hans-Jürgen Burchardt ; Irene Lungo Rodríguez. - 1a ed - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : CLACSO ; Guadalajara : CALAS, 2025.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-813-961-6

1. Desigualdad . 2. Riqueza. 3. América Latina. I. Burchardt, Hans-Jürgen II. Burchardt, Hans-Jürgen, coord. III. Lungo Rodríguez, Irene, coord.

CDD 301

Otros descriptores asignados por CLACSO:

Élites / Riqueza / Desigualdad / Capitalismo / Concentración / Poder / Desarrollo

Arte de tapa: Ezequiel Cafaro

Corrección de estilo: Rosario Sofía

Diseño del interior y maquetado: Eleonora Silva

# **Navegar la desigualdad**

## **Riqueza y desarrollo en América Latina**

**Hans-Jürgen Burchardt e Irene Lungo Rodríguez**  
(coords.)



**CLACSO**

Consejo Latinoamericano  
de Ciencias Sociales  
Conselho Latino-americano  
de Ciências Sociais

**CLACSO Secretaría Ejecutiva**

**Karina Batthyány** - Directora Ejecutiva

**María Fernanda Pampín** - Directora de Publicaciones

**Equipo Editorial**

**Lucas Sablich** - Coordinador Editorial

**Solange Victory y Marcela Alemandi** - Producción Editorial



LIBRERÍA LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA DE CIENCIAS SOCIALES

**CONOCIMIENTO ABIERTO, CONOCIMIENTO LIBRE**

Los libros de CLACSO pueden descargarse libremente en formato digital desde cualquier lugar del mundo ingresando a [libreria.clacso.org](http://libreria.clacso.org)

*Navegar la desigualdad. Riqueza y desarrollo en América Latina* (Buenos Aires: CLACSO, febrero de 2025).

ISBN 978-987-813-961-6



CC BY-NC-ND 4.0

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

**CLACSO. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales**

**Conselho Latino-americano de Ciências Sociais**

Estados Unidos 1168 | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina

Tel [54 11] 4304 9145 | Fax [54 11] 4305 0875

<clacso@clacsoinst.edu.ar> | <www.clacso.org>

Con el apoyo de:



**Federal Ministry  
of Education  
and Research**

# Índice

Introducción. Riqueza, desigualdades y desarrollo sostenible en América Latina.....	9
<i>Hans-Jürgen Burchardt e Irene Lungo Rodríguez</i>	

## **Parte I. Economía de la riqueza**

Extractivismo, naturaleza y riqueza. Especialización desigual y la modernización del dominio de las élites en América Latina.....	37
<i>Hannes Warnecke-Berger</i>	

Cambio climático, patrones de consumo y desigualdad en América Latina y el Caribe. Algunos hechos estilizados .....	69
<i>Luis Miguel Galindo y Karina Caballero</i>	

Capitalismo agrario y propiedad de la tierra. El caso de Uruguay.....	103
<i>Gabriel Oyhançabal Benelli</i>	

Élites y desarrollo en países exportadores de recursos naturales. El caso de Ecuador .....	127
<i>Jan Ickler</i>	

## **Parte II. Política de la riqueza**

La “paradoja latinoamericana”. Democracia, desigualdad y riqueza en América Latina .....	155
<i>Hans-Jürgen Burchardt</i>	

Los nombres del poder. ¿Cómo definir a las élites económicas latinoamericanas? .....	179
<i>Mariana Heredia y Yamila Sahakian</i>	

La industria de la defensa de la riqueza. Una exploración del rol de los intermediarios en el ámbito financiero y tributario en la concentración económica.....	203
<i>Jorge Atria y Javier Hernández</i>	

### **Parte III. Cultura de la riqueza**

Privilegios en contextos de alta concentración de riqueza y poder. Notas para una categoría situada .....	231
<i>Irene Lungo Rodríguez</i>	
Por una economía política racializada. Élite, blancura y capitalismo .....	253
<i>Hugo Cerón-Anaya</i>	
El objeto de atracción. La esposa, la dote y la distribución de la riqueza en el México del siglo XIX.....	283
<i>Alice Krozer y Diego Castañeda Garza</i>	
Sobre los autores y autoras.....	313

# Introducción

## Riqueza, desigualdades y desarrollo sostenible en América Latina

*Hans-Jürgen Burchardt e Irene Lungo Rodríguez*

■ DOI: 10.54871/ca25nd02

### **Introducción**

Este libro invita a ahondar en el estudio de la riqueza en América Latina, un campo de conocimiento aún incipiente en las agendas regionales y que resulta indispensable para ampliar el debate sobre las desigualdades sociales, el desarrollo sostenible y la justicia social. Esto resulta importante al reconocer que América Latina constituye la región más desigual del planeta, lo que se manifiesta en impactantes contrastes sociales. De norte a sur, coexisten territorios con grandes fuentes de riqueza natural, extrema concentración de capital, rentas y poder político con alarmantes niveles de vulnerabilidad socioecológica, contaminación, pobreza y marginación social (CEPAL, 2014; Bértola y Williamson, 2017; OXFAM, 2020, 2022a, 2023).

Datos recientes muestran la dimensión de la diferencia. El *Informe sobre la desigualdad global* (2022) señala que el 10 % de la población captura el 77 % del total de la riqueza, lo cual contrasta en el otro extremo con la mitad de la población que solo accede al 1 %

de la riqueza total. Estos porcentajes superan ampliamente la media mundial. En el otro extremo, a principios de la presente década uno de cada tres latinoamericanos vivía por debajo del umbral de la pobreza y aproximadamente ochenta y seis millones de personas vivían en la pobreza extrema (CEPAL, 2022). Numerosos estudios sugieren que las grandes brechas sociales y económicas, lejos de reducirse, han crecido en los últimos años, profundizando el problema. Con la pandemia del COVID-19, la riqueza del 1 % se ha incrementado en un 52 %, es decir, en noventa y siete mil millones de dólares (OXFAM, 2022a). Esto concuerda con la tendencia mundial desde 2020, donde el 1 % más rico ha acumulado casi dos tercios de toda la nueva riqueza, casi el doble que el 99 % más pobre de la población mundial (OXFAM, 2023).

La desigualdad también se expresa en el ámbito socioecológico, donde el 10 % más rico de la población mundial es responsable de generar el 52 % de las emisiones de carbono acumuladas, mientras que el 50 % más pobre solo generó el 7 % de las emisiones entre 1990 y 2015. Además, este último grupo sufre las mayores consecuencias del cambio climático; de hecho, dos de los diez países más afectados por el cambio climático se encuentran en América Latina (OXFAM, 2020, 2022b).

En este contexto, la mayoría de los enfoques sobre las desigualdades sociales han privilegiado la descripción y medición de los fenómenos vinculados a la pobreza, la exclusión social y la marginalidad en América Latina, lo que se explica por la enorme magnitud del problema (Pérez Sáinz, 2014). Sin embargo, esta tendencia ha producido una asociación analítica entre pobreza y desigualdad y ha relegado a un segundo plano el análisis de la concentración de la riqueza y sus efectos en la región (Cattani, 2009). Si bien se reconoce que estos trabajos han hecho aportes valiosos, muchos han pasado por alto que la desigualdad es una categoría relacional, por lo tanto, la pobreza y sus efectos sociales no pueden ser comprendidos sin el estudio de la riqueza. Bajo este supuesto, este libro aborda el problema desde una concepción relacional de las desigualdades,

donde ambos fenómenos constituyen dos caras de una misma moneda, dos expresiones extremas de las desigualdades.

La preocupación por la riqueza tampoco suele estar en el centro de los debates sobre desarrollo y sustentabilidad en la región. Históricamente, una parte sustancial de la riqueza se ha creado mediante el uso intensivo y la extracción de recursos naturales, entre los que destacan los cultivos de plantación, la agroindustria y la extracción de minerales y petróleo (Burchardt y Leinius, 2022). A pesar de las limitaciones y consecuencias socioecológicas de estos modelos de desarrollo extractivistas, siguen teniendo popularidad e incluso se han actualizado en las últimas décadas (Svampa, 2019; Burchardt, Dietz y Warnecke-Berger, 2021). En la actualidad, el 6 % de los multimillonarios en América Latina obtienen su riqueza a través de la producción de minerales, lo que constituye el 10,7 % de la riqueza en la región; cifra que además contrasta con el 3,7 % en el resto del mundo (Latindadd, 2021).<sup>1</sup> Esta forma de producir riqueza también impacta en la organización de las relaciones políticas —la concentración del poder (Burchardt e Icker, en este libro)—, implica efectos directos sobre los ecosistemas —incluyendo el desplazamiento ecológico—, refuerza la exclusión y la vulnerabilidad social (Scholz, 2014).

Por su parte, el estudio de la concentración de la riqueza y sus efectos en el desarrollo y las desigualdades en el globo es relativamente reciente. El trabajo de Piketty (2014) ha tenido el efecto positivo de abordar la importancia de estudiar el capital como clave para comprender las crecientes desigualdades en todo el mundo. Esto ha contribuido a un cambio de enfoque donde las mediciones de ingresos han dejado de ser centro y el estudio de la riqueza se ha convertido en un objeto de estudio en sí mismo. Esta perspectiva ha inspirado numerosos estudios que buscan definir y medir

<sup>1</sup> Además, la región mantiene un papel clave en la producción mundial de materias primas esenciales para la descarbonización de la economía —como el litio, el níquel y el cobre—, lo que significa que la acumulación de riqueza basada en la explotación de los recursos naturales podría intensificarse en las próximas décadas.

la riqueza, especialmente en el Norte Global (Killewald et al., 2017; Zucman, 2015, 2019; Tsigos y Daly, 2020; Pfeffer y Waitkus, 2022). En esta literatura, los debates giran en torno a los indicadores para medir la riqueza, presentando agudas críticas a las fuentes estadísticas disponibles, señalando las dificultades para la comparación y también han propuesto formas alternativas de medición. Los autores coinciden en distinguir la renta de la riqueza y en señalar el aumento global de la concentración de la riqueza como un dilema al que se enfrentan las sociedades. De este modo, exponen el aumento exponencial de la concentración de la riqueza a escala mundial, examinan los retos que esto conlleva en términos de desigualdad e integración social (Zucman, 2015, 2019), así como en lo que respecta a la sostenibilidad del planeta (Hamilton y Hepburn, 2014; OXFAM, 2020).

La riqueza en América Latina constituye un campo de conocimiento en construcción (Álvarez Leguizamón, 2007; Cattani, 2009), en años recientes se está comenzando a situar en el corazón de los debates sobre desigualdades y democracia (Stoessel y Coronel, 2024). Esto se relaciona con el consenso que existe entre distintas disciplinas, tales como la historia económica, economía política, sociología, ciencias políticas y antropología en reconocer que la riqueza está altamente concentrada en toda la región y que esto incide en la concentración de poder e impone enormes retos a la justicia social. Con respecto a la medición de indicadores económicos, han comenzado a surgir estudios que exponen las primeras mediciones de la concentración riqueza en América Latina, sin embargo, aún enfrentan muchos desafíos metodológicos en cuanto a la disponibilidad y calidad de los datos (Alarco Tosoni y Castillo García, 2020; Gandelman y Lluberas, 2022; OXFAM, 2022a).

Contribuir a la construcción de un campo de conocimiento implica deshilar la noción de *riqueza* y advertir sus contradicciones, tarea poco sencilla frente a un concepto polisémico y con muchas implicaciones morales. En esta introducción buscamos avanzar en esa dirección, teniendo en cuenta su dimensión relacional. Dada

la ausencia de un corpus de obras de referencia, partimos de una lectura crítica de la forma en que se ha abordado el fenómeno de la riqueza en la investigación científica sobre América Latina. Esto responde a la necesidad de llevar a cabo análisis situados y descentrados que puedan reflejar contextos particulares y fomentar interpretaciones regionales (Burchardt, y Lungo Rodríguez, en este libro).

A grandes rasgos, hemos identificado tres agendas de investigación que, sin definirla, reflexionan sobre la riqueza y sus implicaciones políticas y sociales en América Latina: (a) los estudios sobre el desarrollo, que identifican las principales formas de creación de riqueza, así como los mecanismos estructurales e institucionales que facilitan su acumulación y concentración, (b) los estudios sobre las élites económicas, que estudian los principales actores de la riqueza, su relación con las estructuras políticas y observan las constelaciones de poder, y (c) las investigaciones sobre la reproducción sociocultural de las desigualdades, que han estudiado recientemente los grupos en la cúspide de la estructura social y las familias más poderosas de la región, señalando como operan factores como la racialidad o el género.

Desde la perspectiva de la economía política se han realizado estudios sobre los modelos de desarrollo en los países latinoamericanos. Se han descrito sus características, transformaciones y, sobre todo, se ha demostrado las limitantes de tales modelos para garantizar el bienestar, la integración social y la sostenibilidad. Esta literatura ha sido prolífica y ha inspirado amplios debates sobre las principales debilidades de los sistemas económicos latinoamericanos. Así, los especialistas en temas de desarrollo han identificado las principales fuentes de riqueza —formas de capital y producto de la extracción de rentas— y han señalado sus vínculos con formas persistentes y autoritarias de poder y con diseños institucionales poco o nada redistributivos. Dentro de esta agenda de investigación, la extrema concentración de la riqueza es concebida

como un epifenómeno de modelos de desarrollo dependientes de la región y como una fuente de concentración del poder político.

Dentro de esta línea de trabajo se han bosquejado los principales estadios del desarrollo de la región. Ocampo (2013) identifica una primera etapa de ajuste en la que se sientan las bases de un modelo primario exportador que caracterizó el primer periodo de globalización durante las últimas décadas del siglo XIX y las tres primeras del siglo XX. La siguiente fase, conocida comúnmente como *industrialización por sustitución de importaciones* [ISI] se impulsó entre 1930 y 1980. La última etapa comenzó con las políticas de ajuste estructural durante el período de globalización neoliberal y se refiere a la transnacionalización de la economía. Para cada fase se discute la fuente de creación de riqueza —como capital o rentas— y se evidencia la continua dependencia que muchos países de la región tienen del uso y extracción de recursos naturales, más allá de los procesos de industrialización o del reciente auge del sistema financiero. Esto se considera causa y efecto de la lógica rentista, la extrema heterogeneidad estructural<sup>2</sup> y la baja productividad del trabajo,<sup>3</sup> fenómenos todos que definen el rostro de la desigualdad en América Latina.

<sup>2</sup> El concepto de *heterogeneidad estructural* fue desarrollado por la CEPAL en los años setenta para captar la situación político-económica de América Latina. Su objetivo es un análisis combinado de la integración del mercado mundial, las estructuras de producción (la exportación de recursos naturales en particular), los diferenciales de productividad intersectoriales, los grupos de ingresos laborales y los mercados de trabajo segmentados, así como los correspondientes patrones graduados de consumo. Enfoques más recientes complementan estos elementos con la cuestión de las vastas desigualdades culturalmente arraigadas en materia de riqueza, ingresos, oportunidades y derechos que persisten en la región, en el sentido de una consecuencia autopetruante de estas condiciones (CEPAL, 2018).

<sup>3</sup> Parece como si la mayoría de los países latinoamericanos siguieran atrapados en la llamada “trampa del ingreso medio” (Kang y Paus, 2002). El concepto de “trampa del ingreso medio” hace referencia a las dificultades a las que se enfrentan los países de ingreso medio para alcanzar a los países industrializados avanzados debido a su incapacidad para llevar a cabo la transición de sectores con un bajo valor añadido (productos primarios y bienes industriales, que requieren recursos naturales y mano de obra barata) a sectores de alto valor (como la fabricación intensiva en tecnología, la especialización y la producción basada en el conocimiento) (Doner y Schneider, 2016).

Por otra parte, estos estudios han puesto de relieve las estrechas alianzas entre terratenientes, empresarios, industriales, asociaciones empresariales y políticos. En este sentido, los estudios han examinado el surgimiento de poderosos oligarcas que concentraron el poder político y la riqueza, el desarrollo de las burguesías nacionales durante el período de modernización capitalista (Cardoso y Faletto, 1969; Bulmer-Thomas, 2003 [1994]) y, a partir del período actual, se han realizado análisis sobre los grupos de poder reconfigurados tras la diversificación, globalización y transnacionalización de la economía (Bull, Castellacci y Kashara, 2014). Se identifican los actores políticos y económicos clave, las constelaciones de poder y las formas de enriquecimiento propias de cada fase de la historia moderna latinoamericana (Heredia y Sahakian, en este libro). Así, aunque la riqueza no constituyó un objeto de estudio per se, se le reconoce como un elemento central en la organización económica y política de las sociedades latinoamericanas.

La segunda agenda de investigación se refiere a los estudios sobre las élites económicas, una agenda que ha proliferado en los últimos años en América Latina (Cárdenas, 2020; Ickler y Ramos, 2024). Este creciente interés se relaciona principalmente con los debates sobre poder y democracia en la región y, en menor medida, se vincula con investigaciones sobre desigualdades sociales y de desarrollo. Un cuestionamiento clave reside en ¿cómo es posible que las élites económicas logren concentrar tanto poder y tengan tanta influencia en los procesos políticos contemporáneos? Claro indicador de la fragilidad de las democracias latinoamericanas.

Aunque no desarrollan una noción de riqueza propiamente dicha, estos trabajos suelen exponer una íntima relación entre la concentración de la riqueza y el poder político; mientras señalan que esta asociación impone importantes límites a la democracia y la redistribución en la región. Podemos agrupar estos estudios según su enfoque. Por un lado, los análisis de las élites como actores sociales y políticos y, por otro, los que estudian sus estrategias y acciones para ejercer influencia en la esfera pública y política. En

ambos casos, la concentración de riqueza es considerada un atributo que empodera a estos actores y una de las motivaciones políticas centrales.

Diversos investigadores estudian las élites para comprender las relaciones de poder y los cambios en las sociedades latinoamericanas, describiendo su composición interna, alianzas y diversas formas de organización (Heredia y Sahakian, en este libro). Estos valiosos trabajos contribuyen a comprender la caracterización de las élites locales, nacionales y regionales, las constelaciones de poder y las estrategias de reproducción social. Además, ofrecen información sobre transformaciones sociales más amplias y procesos históricos significativos —por ejemplo, la historia de la modernización o los procesos de industrialización en determinados países—, tendiendo así puentes entre los análisis micro y macro (Casaús Arzú, 1992). Estos estudios también debaten el papel desempeñado por determinadas empresas, asociaciones empresariales, comités, clubes y asociaciones sociales (Schneider, 2004). Uno de los mayores aportes de esta línea de investigación es que ha demostrado la centralidad que tiene la familia en los procesos de enriquecimiento y en la transmisión de privilegios como sello distintivo de América Latina (Ramos Zayas, 2020; Krozer y Castañeda-Garza, en este libro).

Recientemente, los estudios han mostrado diferentes estrategias y acciones de las élites orientadas a ejercer influencia en espacios políticos clave para garantizar la concentración de la riqueza. Por ejemplo, los flujos de transacciones entre la esfera política y la economía, a los que se refieren los conceptos de *interlocking*, *puertas giratorias* o *multiposicionalidad* (Castellani, 2018; Durand, 2019). Aquí también se pueden agrupar enfoques sobre redes formales e informales intra-élites, como parlamentos, comisiones o consejos de vigilancia (Cárdenas et al., 2020). Estas investigaciones proporcionan información sobre las principales actividades de cooptación del poder y los niveles de influencia política que tienen las élites económicas en los asuntos locales, nacionales o regionales.

Se ha demostrado empíricamente que estos actores tienen un acceso privilegiado al Estado. Asimismo, se busca comprender cómo acceden a los espacios de poder y toma de decisiones, revelando su papel en el diseño de políticas que garantizan la concentración de la riqueza y, de esta manera, reproducen las desigualdades.

Un tercer grupo de investigadores comparten elementos teóricos de los enfoques socioculturales de la desigualdad. Más que un cuerpo de trabajo en sí mismo, como los estudios sobre el desarrollo o sobre élites económicas, este tipo de investigación consiste en estudios relativamente dispersos que analizan la reproducción sociocultural de los grupos sociales más aventajados de la sociedad. Muchos se inspiran en la obra de Bourdieu y exploran los diversos factores institucionales y de *habitus* que ofrecen explicaciones sobre la reproducción de un orden social marcado por los privilegios, las exclusiones y la dominación social. A menudo se describe a estos grupos como enriquecidos, desconectados del resto de la sociedad y empeñados en demarcar su distancia física, estructural y simbólica de otros actores sociales.

Sin embargo, tampoco desarrollan un concepto particular sobre la riqueza. Los estamentos superiores o dominantes de la sociedad se estudian a partir de las nociones de privilegio o *habitus* de clase. Según este punto de vista, la riqueza se concibe como un capital esencial que poseen las clases dominantes y que garantiza su dominio. Este capital se traduce a su vez en modos de *ser*. En general, las investigaciones sobre la reproducción sociocultural de las élites o clases dominantes tienen la virtud de generar evidencia empírica a partir del contacto directo con los propios actores, que suele ser uno de los principales retos metodológicos en los estudios de la riqueza y las élites. También permite identificar las formas en que la riqueza se traduce en privilegios y derechos para unos pocos, exclusiones para muchos y se materializa en distancias sociales esencialmente descomunales.

Tres de los temas explorados desde esta perspectiva son: (a) la educación de las élites, (b) los *habitus* y estilos de vida, y (c) la

segregación y el uso diferenciado del espacio. Sobre el primer tema, se han dedicado estudios a las trayectorias educativas, las escuelas que educan a directivos y élites, que generan información sobre las condiciones sociales e institucionales que favorecen el surgimiento y reproducción de las élites (Tiramonti y Ziegler, 2008). Además, se han identificado escuelas particulares, así como los tipos de educación y ocupaciones, vinculados sobre todo a las carreras y actividades de artes liberales en auge, que permiten niveles limitados de movimiento social ascendente y fomentan las redes intra-élites. La segunda línea de investigación se refiere a estudios recientes sobre estilos de vida y prácticas socioculturales que otorgan distinción a los grupos más enriquecidos de la región, como las actividades deportivas (Cerón-Anaya, 2019, 2024) o los estilos de crianza (Ramos-Zayas, 2020). Finalmente, existen enfoques que han expuesto el uso diferenciado del espacio social y geográfico por parte de los grupos sociales de mayor riqueza; esto tiende a generar espacios y circuitos de exclusividad, promoviendo lo que Caldeira (1992) denomina *ciudades amuralladas*.

Estos corpus de investigación refuerzan una noción situada de riqueza, característica de América Latina donde prevalecen contextos de extrema concentración de riqueza íntimamente ligada a prácticas antidemocráticas.

Tomando esto como punto de partida, en este libro proponemos que la riqueza se refiere al patrimonio, las rentas, los bienes y otros excedentes que pueden reproducirse y generar más riqueza y capital. Es importante diferenciar la riqueza de la renta, que suele utilizarse para medir las desigualdades, dado que implica activos financieros y no financieros que suelen quedar fuera de las mediciones tradicionales.<sup>4</sup> Estos excedentes se originan en el marco de

<sup>4</sup> De hecho, se ha observado que la desigualdad medida en términos de ingresos tiende a ser considerablemente menor con respecto a la desigualdad de riqueza basada en diferentes formas de activos (OXFAM 2022a, Alarco Tosoni et al. 2020).

relaciones sociales y políticas concretas y, por ello, la riqueza involucra elementos económicos, políticos y sociales.

Esbozar el carácter social y político de la riqueza implica reflexionar sobre los excedentes distribuidos de forma radicalmente desigual entre individuos y grupos sociales. Se convierte así en un bien valioso que confiere poder, derechos y privilegios a un grupo social muy limitado, que en determinadas circunstancias puede adquirir un poder y una influencia social desproporcionados. Asimismo, es importante destacar que, más allá de la dimensión material, la riqueza implica experiencias cotidianas de superioridad —generalmente con connotaciones étnicas y raciales (Cerón-Anaya, en este libro)—, derechos y poder, lo que incentiva la reproducción de privilegios y proporciona justificación para políticas que concentran la riqueza y contrarrestan la redistribución (Lungo Rodríguez, en este libro).

Para contribuir al conocimiento de la riqueza en América Latina, su carácter hiperconcentrado, sus características e impacto en las sociedades, es necesario un abordaje transdisciplinario de la riqueza. Ello favorecerá el diálogo entre distintas disciplinas y agendas asociadas al tema, así como una comprensión más profunda de las implicaciones de los sentidos económico, social y simbólico de la riqueza. Así, este libro organiza los debates y contribuciones en torno a tres conceptos centrales: la economía, la política y la cultura de la riqueza.

La primera sección, titulada “Economía de la riqueza”, analiza desde diferentes perspectivas analíticas los factores estructurales y los mecanismos institucionales que explican la producción y acumulación de riqueza en América Latina. De este modo, se establece un diálogo entre las posturas institucionalistas y de economía política sobre la relación entre los modelos de desarrollo, el Estado, los sistemas fiscales, las élites y la sostenibilidad; tanto a lo largo de la historia como en el presente. Así, se muestra la importancia del uso y extracción de la naturaleza en la producción de riqueza, como también sus implicaciones políticas, sociales y ecológicas. De

alguna manera, la extrema concentración de la riqueza y su particular peaje en América Latina son también una consecuencia estructural del propio modelo de desarrollo basado en la exportación de recursos naturales: por un lado, este modelo ha engendrado unas pequeñas, pero muy ágiles y poderosas, élites económicas, políticas y militares que, dada la escasa diversificación de la economía y la falta de diferenciación social, poseen un considerable poder de veto y sabotaje sobre cualquier forma de política redistributiva que pudiera afectarles.<sup>5</sup>

Esta sección comienza con el recorrido histórico llevado a cabo por Hannes Warnecke-Berger, quien reflexiona sobre los vínculos entre la historia del desarrollo y el extractivismo, subrayando cómo este ha conducido a la extrema concentración de la tierra y la riqueza en la actualidad. El autor sostiene que la estructura de la riqueza sobre la que se fundaron las naciones latinoamericanas, basada en la exportación de la naturaleza, persiste hasta nuestros días. Para ello, el autor realiza un análisis en dos niveles: En primer lugar, a partir de información empírica, describe la continuidad y los cambios en la concentración de la riqueza en América Latina, desde el momento de su fundación hasta la globalización moderna. La atención se centra en el período fundacional en el que la concentración de la riqueza en manos de unos pocos se convirtió en un tema central y predominante en América Latina. A continuación, el capítulo distingue tres vías de desarrollo que canalizaron la concentración de la riqueza: el reformismo autoritario, la agitación revolucionaria y la modernización oligárquica. Estas tres vías continuaron a través de las recientes experiencias neoextractivistas y deben entenderse como rasgos estructurales profundos. La segunda parte es de carácter teórico basada en la teoría de la renta, comparando las tres vías de desarrollo, señalando las causas de esta estructura profunda y los motores del cambio.

<sup>5</sup> Sobre el poder de las asociaciones económicas y los bloqueos institucionalizados, véase Castañeda (2017), Palma (2019), Hallerberg y Scartascini (2019).

A continuación, Miguel Ángel Galindo y Karina Caballero exploran las relaciones entre el cambio climático, los patrones de consumo y la desigualdad de ingresos en América Latina y el Caribe. Este análisis es fundamental para pensar estrategias de política pública encaminadas hacia una transición climática justa y viable, considerando que una característica fundamental del estilo de desarrollo en América Latina y el Caribe deriva en la alta concentración de la riqueza. El análisis muestra que existe una estrecha asociación entre los actuales patrones de consumo, la desigualdad de ingresos y las emisiones de gases de efecto invernadero y la elevada vulnerabilidad a los efectos del cambio climático. Ello se ilustra con la fuerte asociación positiva entre la trayectoria del ingreso, el consumo de energía y las emisiones que es apoyado por el continuo proceso de migración del transporte público, la salud y la educación pública (en algunos países) al transporte privado, la educación privada (en algunos países) y la salud privada. Ello configura sociedades más segmentadas y desiguales donde el uso de los servicios públicos se concentra en los grupos de ingreso medios y bajos mientras que los grupos de altos ingresos utilizan servicios privados de transporte, salud y educación. De ahí que la economía se vuelva en extremo vulnerable a los efectos del cambio climático y que genera más emisiones de gases de efecto invernadero. En este contexto, avanzar en la construcción de sociedades más igualitarias y menos segmentadas implica reducir la vulnerabilidad al cambio climático y controlar las emisiones de gases de efecto invernadero. Los autores argumentan que esto requiere transformaciones estructurales relevantes al actual estilo de desarrollo que solo son posibles en el contexto de un amplio consenso económico, social y político.

Refiriéndose al caso uruguayo, Gabriel Oyhançabal estudia cómo se ha reajustado la relación entre tierra y riqueza durante la actual fase de globalización económica. El autor estudia los modos actuales de apropiación y distribución de la tierra para uso agrícola, el principal recurso natural de Uruguay, centrándose en las características de los terratenientes como clase social que se

apropia de las rentas de la tierra. El autor destaca la centralidad de la propiedad de la tierra como fuente de riqueza y como parte de las inversiones globales en el acaparamiento de tierras, que ha ganado protagonismo desde comienzos del siglo XXI. Se trata de un proceso ligado al último *boom* de las materias primas y a la emergencia de la tierra como activo seguro y rentable para el capital. El texto aborda la evolución histórica de la propiedad privada de la tierra agrícola como fuente de riqueza, al tiempo que caracteriza los distintos tipos de terratenientes agrícolas, distinguiendo entre los que solo son terratenientes (terratenientes-arrendadores) y los que son al mismo tiempo propietarios de capital (capitalistas-terratenientes), con especial atención a los grandes terratenientes institucionales (fondos de inversión y pensiones).

La sección concluye con el capítulo de Jan Ickler se centra en la relación entre el desarrollo impulsado por los recursos naturales y los actores ricos y poderosos, es decir, las élites. El autor analiza el papel de las élites a la hora de apoyar, tolerar u obstaculizar los modelos de desarrollo. En concreto, estudia cómo se posicionan las élites económicas ante los proyectos de desarrollo en América Latina y reflexiona sobre las condiciones en las que influyen en las políticas de desarrollo. El estudio de caso presenta a Ecuador siguiendo un modelo de extracción de recursos, en el que las rentas desempeñan un papel central. Para Ickler, la renta constituye la principal forma de excedente económico en Ecuador. La disponibilidad prevista de rentas de recursos influye en el comportamiento de las élites y puede explicar los retos y obstáculos al desarrollo impulsado por los recursos. Este capítulo ofrece una visión general del caso de Ecuador entre 2007-2017 y vincula la planificación estatal del desarrollo con el equilibrio de fuerzas sociales. Se basa en un análisis empírico de las diferentes fases del desarrollo impulsado por los recursos durante el Gobierno de Rafael Correa, inspirado en el rastreo de procesos. Mezclando análisis de documentos y medios de comunicación con datos estadísticos, busca explorar los vínculos causales entre las rentas y el comportamiento de las élites.

La segunda parte del libro, “Política de la riqueza”, profundiza en las constelaciones de poder y los principales actores de la política y la riqueza. En esta línea, los autores entablan un debate sobre quiénes son las élites económicas, los intermediarios y las corporaciones latinoamericanas y el papel que desempeñan en los procesos de concentración de la riqueza. Esta faceta es clave para entender la correlación entre poder y riqueza, punto débil de muchas democracias latinoamericanas, y también es fundamental para pensar en mecanismos de redistribución más justos y eficientes en la región.

Hans-Jürgen Burchardt abre esta sección con un debate sobre la perpetuada convergencia de la excesiva concentración de riqueza, las desigualdades y la democracia en la región. Al mismo tiempo, se indaga por qué los procesos democratizadores no se han traducido en una participación social y política más amplia. A partir de la propuesta de figuraciones de Norbert Elias, Burchardt plantea una aguda crítica al eurocentrismo, que impide la valoración de los contextos particulares, y al androcentrismo que desconoce el lado afectivo del comportamiento humano, para presentar un análisis descentrado y contextualizado. El autor ofrece una importante crítica metodológica a los enfoques tradicionales de la desigualdad y el desarrollo, argumentando que la próxima generación de estrategias económicas, reformas sociales y participación política no será eficaz para abordar los profundos males de América Latina si se sigue subestimando la dimensión afectiva de las élites locales. Esta crítica y propuesta metodológica se aplican en el capítulo mediante un análisis del caso argentino.

Al estudiar la relación entre riqueza y poder, Mariana Heredia y Yamila Sahakian ofrecen una lúcida reflexión sobre las principales categorías que se han utilizado en las ciencias sociales para nombrar y caracterizar a las élites económicas de la región. Las autoras sitúan los “nombres” dados a las élites en diferentes contextos históricos, políticos y económicos, analizando tres grandes grupos sociales en Argentina, Brasil, Chile y México: la “oligarquía”, la “burguesía nacional” y los “ricos”, que se sucedieron a lo largo

de los siglos XX y XXI. El primer grupo floreció en la fundación de los Estados nacionales, en sociedades pequeñas y desestructuradas donde los recursos tendían a solaparse. La burguesía surgió tras los procesos de diversificación e industrialización, el auge del Estado y la modernización capitalista. Por último, los ricos constituyeron los protagonistas del capitalismo global y, en comparación con los grupos anteriores, dependieron menos de la dinámica política interna del Estado nación. En la actualidad, las élites económicas latinoamericanas proceden de distintas oleadas de enriquecimiento y están formadas por familias establecidas que han sabido adaptarse y sobrevivir, y otras que han aprovechado con éxito las oportunidades disponibles en cada momento.

Jorge Atria y Javier Hernández examinan un tema emergente en el capitalismo global: la industria de defensa de la riqueza. Los autores describen la conformación de un grupo en la América Latina contemporánea integrado por no-propietarios, los cuales influyen de manera significativa sobre las decisiones financieras y económicas de empresas, conglomerados y *family offices*. Estos actores han adquirido paulatinamente mayor importancia y, hoy en día, son fundamentales para comprender los mecanismos que favorecen la concentración de la riqueza. A menudo, este grupo está altamente especializado en la planificación fiscal y financiera, ejecutan procesos dentro de las principales instituciones y despliegan discursos y prácticas que favorecen la expansión de los mercados financieros. Refiriéndose al caso chileno, el capítulo analiza el desarrollo de esta industria, identifica las habilidades empleadas, la forma en que diseñan y realizan servicios para sus clientes y los desafíos que plantean a los Estados. Para los autores, la creciente importancia de este sector reconfigura la definición de las élites en las sociedades contemporáneas e impone retos para su estudio.

La última sección denominada “Cultura de la riqueza” analiza un conjunto de dinámicas sociales y culturales que influyen en la reproducción y concentración de la riqueza en la región. Los capítulos abordan procesos y factores clave que influyen en la

reproducción social de las elites y en la concentración de la riqueza en el largo plazo. Así, se muestra la relevancia en América Latina de fenómenos tales como la blanquitud, las intersecciones entre clase, etnicidad y género, los privilegios, las dinámicas familiares y prácticas culturales como la herencia y la dote. Esta sección llama a reconsiderar las intersecciones entre elementos sociales, culturales y económicos para entender cómo opera la concentración de la riqueza en América Latina.

Irene Lungo Rodríguez abre la sección planteando la importancia de vincular las dimensiones culturales y estructurales de la riqueza, especialmente en contextos en los que las altas concentraciones de riqueza encarnan grandes distancias sociales y experiencias extremas de desigualdad. En esta línea, la autora discute la utilidad de la categoría de privilegio para establecer estas conexiones. Sin embargo, es necesaria una lectura crítica de este concepto, ya que en los últimos años se ha utilizado de forma ambigua e incluso indiscriminada para vincular lo cultural con las desigualdades de la región, minando así su capacidad explicativa. El capítulo revisa la forma en que el privilegio ha sido abordado en los estudios latinoamericanos y argumenta que es necesario concebirlo como un problema distributivo para observar cómo el privilegio organiza la vida política y cultural en la región. A partir de una discusión conceptual y basándose en evidencias empíricas en América Latina, el capítulo muestra cómo el concepto de *privilegio* establece vínculos analíticos entre la alta concentración de riqueza, el poder y la vida cotidiana de las personas.

El capítulo de Hugo Cerón-Anaya argumenta el capitalismo ha operado desde un inicio como un proyecto simultáneamente económico y racial. Para el autor los vínculos entre estas dimensiones establecieron a partir de la necesidad de buscar recursos y bienes apropiables además de mano de obra explotable bajo supuestos patrones civilizatorios, morales o benignos. Así, se descartan las discusiones conspirativas, que atribuyen la racialidad a temas estéticos o a atributos individuales. A lo largo del capítulo se lleva

a cabo una lectura crítica de distintas nociones clave: capitalismo racial, blancura, blanquitud y economía política. Para el autor, más que presuponer la existencia de la raza como un concepto científico o inmutable, el elemento racial en América Latina opera como un conjunto de relaciones cambiantes con relación a patrones históricos y geográficos determinados y que ha constituido uno de los ejes centrales en la organización de las comunidades privilegiadas. Respecto a la discusión sobre blancura y blanquitud, Cerón-Anaya destaca que constituye una noción social y relacional, así refieren a dinámicas que han estado vinculados con la expansión del capitalismo como un proyecto global; de ahí las semejanzas que aparecen en diversos contextos latinoamericanos. Se argumenta que la blancura o la blanquitud son asuntos que tiene que ver con percepciones sobre importancia, valía, distinción, protección y resguardo y, en el fondo constituyen abstracciones discursivas sobre quién debe de vivir y quién no.

El libro cierra con el capítulo desarrollado por Alice Krozer y Diego Castañeda-Garza, quienes, desde el caso mexicano, analizan a la dote como instrumento de transmisión de riqueza en las sociedades preindustriales latinoamericanas. Para los autores, se trata de un mecanismo importante para la acumulación de riqueza, el mantenimiento del estatus socioeconómico y como estrategia clave para la movilidad social ascendente. Con base en un registro sobre dotes, que data de principios hasta mediados del siglo XIX en México, el trabajo aporta dos contribuciones: primero, a partir de comparar la distribución de la riqueza a través de dotes y de testamentos, muestran que las dotes ofrecen una buena perspectiva de la distribución de la riqueza, esto se vuelve relevante en sociedades caracterizadas por la falta de datos administrativos. En segundo lugar, los autores comparan la evolución de la riqueza registrada en las dotes a lo largo del tiempo, lo que revela que la cantidad de riqueza asignada al mercado matrimonial está asociada con las transformaciones económicas propias del período. El capítulo concluye que las prácticas endogámicas permitieron que las élites se

fueran adaptando a los cambios asociados a la modernización de la economía.

Las diferentes contribuciones presentadas en este libro revelan la importancia de estudiar la riqueza para comprender la persistencia de las jerarquías y desigualdades sociales, los graves problemas de sostenibilidad ecológica y la fragilidad de las democracias en la región. Desde distintos puntos de vista, los capítulos muestran cómo la concentración de la riqueza constituye un elemento clave en la forma de organizar la economía, la política, la sociedad, la cultura y las personas. La forma cómo está concentrada la riqueza orienta grandes procesos estructurales, nuestra relación con la naturaleza, se encuentra en el centro de diferentes constelaciones de poder y moldea experiencias cotidianas y extremas de desigualdad.

Finalmente, queremos agradecer al Centro Maria Sibylla Merian de Estudios Latinoamericanos Avanzados [CALAS] por su invaluable apoyo en la elaboración de este libro. A partir del laboratorio de conocimiento “Confrontando las desigualdades en América Latina. Perspectivas sobre riqueza y poder” se abrió un importante espacio de investigación y discusión colectiva que han fomentado el conocimiento sobre la riqueza y sus diferentes facetas en América Latina. Esta labor ha mostrado que los estudios sobre la riqueza son esenciales para una mejor comprensión de las sociedades y su futuro. Esperamos que este libro inspire más investigaciones sobre la riqueza en la región y, de esta manera, profundice el conocimiento en la región.

## Bibliografía

Alarco Tosoni, Germán, y Castillo García, César. (2020). Concentración de la riqueza en América Latina en el siglo XXI. *Problemas del Desarrollo*, 51 (203), 111-136. doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2020.203.69534

Álvarez Leguizamón, Sonia. (2007). Concentración de la riqueza, millonarios y reproducción de la pobreza en América Latina. *Sociologías Porto Alegre*, 9 (18), 38-73.

Báez Valencia, Jonathan, y Silva Zambrano, Gonzalo. (2024). Panorama de la riqueza y su distribución en América Latina y el Caribe 2012-2021. En Soledad Stoessel, y Valeria Coronel, *La (des) regulación de la riqueza en América Latina. Lecturas interdisciplinarias en tiempos de pospandemia*. Buenos Aires / Guadalajara: CALAS / CLACSO.

Bértola, Luis, y Williamson, Jeffrey. (2017). *Has Latin American inequality changed direction? Looking over the long run*. Springer Cham. doi.org/10.1007/978-3-319-44621-9

Bull, Benedicte; Castellacci, Fulvio, y Kasahara, Yuri. (2014). *Business groups and transnational capitalism in Central America. Economic and political strategies*. Londres: Palgrave Macmillan.

Bulmer-Thomas, Victor. (2003). *The economic history of Latin America since independence*. Cambridge: Cambridge University Press.

Burchardt, Hans-Jürgen; Dietz, Kristina, y Warnecke-Berger, Hannes. (2021). Dependency, rent, and the failure of neo-extractivism. En Aldo Madariaga y Stefano Palestini (eds.), *Dependent capitalisms in contemporary Latin America and Europe*. London: Palgrave Macmillan Cham. doi.org/10.1007/978-3-030-71315-7\_9

- Burchardt, Hans-Jürgen, y Leinius, Johanna. (2022). *(Post-)colonial archipelagos: comparing the legacies of spanish colonialism in Cuba, Puerto Rico, and the Philippines*. Michigan: The University of Michigan Press.
- Caldeira, Teresa. (1992). *City of walls: crime, segregation, and citizenship in São Paulo*. Berkeley: University of California.
- Casaús Arzú, Marta Elena. (1992). *Guatemala: linaje y racismo*. San José: FLACSO.
- Cárdenas, Julián. (2020). Élités en América Latina una introducción. *Revista española de sociología*, 29 (3), 459-465. doi:10.22325/fes/res.2020.29
- Cárdenas, Julián; Robles-Rivera, Francisco, y Martínez-Vallejo, Diego. (2020). Élités Empresariales y Desigualdad en Tiempos de Pandemia en América Latina. *Revista Española de Sociología*, 29 (3). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3620577>
- Cardoso, Fernando, y Faletto, Enzo. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*. México: Siglo XXI Editores.
- Castañeda, Néstor. (2017). Business Coordination and tax politics. *Political studies 2017*, 65 (1), 122-143. <https://doi.org/10.1177/0032321715616287>
- Castellani, Ana. (2018). Lobbies y puertas giratorias. Los riesgos de la captura de la decisión pública. *Nueva Sociedad*, 276.
- Cattani, David. (2009). *Riqueza e desigualdad na América Latina*. Porto Alegre: Zouk.
- CEPAL. (2014). *Economic survey of Latin America and the Caribbean 2014: Challenges to sustainable growth in a new external context*. United Nations Publications.

CEPAL. (2018). *Inefficiency of inequality*. United Nations Publications.

CEPAL. (2022). *Economic survey of Latin America and the Caribbean 2022: Trends and challenges of investing for a sustainable and inclusive recovery*. United Nations Publications.

Cerón-Anaya, Hugo. (2024). *El privilegio en juego Clase, raza, género y golf en México*. Buenos Aires / Guadalajara: CALAS / CLACSO.

Doner, Richard F, y Schneider, Ben Ross. (2016). The Middle-Income Trap. *World Politics*, 68 (4), 608-644. doi:10.1017/S0043887116000095

Durand, Francisco. (2019). *La captura del Estado en América Latina: Reflexiones teóricas*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Fehling, Philip, y Burchardt, Hans-Jürgen. (2023). *Taxation and inequality in Latin America: new perspectives on political economy and tax regimes*. London / New York: Routledge.

Gandelman, Néstor, y Lluberas, Rodrigo. (2022). Wealth in Latin America. *CAF- working paper 2022/08*.

Hallerberg, Mark, y Scartascini, Carlos. (2019). Particularistic political institutions and tax neutrality in Latin America. En Gustavo Flores-Macías, *The political economy of taxation in Latin America* (pp.144-171). Cambridge: Cambridge University Press.

Hamilton, Kirk, y Hepburn, Cameron. (2014). Wealth. *Oxford Review of Economic Policy*, 30 (1), 1-20, <https://doi.org/10.1093/oxrep/gru010>

Ickler, Jan, y Ramos, Rebeca. (2024). *The political economy of elites in Latin America*. New York: Routledge.

Kang, Nahee, y Pauss, Eva. (2020). The political economy of the middle income trap: the challenges of advancing innovation capabilities in Latin America, Asia and beyond. *Journal of Development Studies*, 56 (4), 651-656. doi:10.1080/00220388.2019.1595601

Killewald, Alexandra; Pfeffer, Fabian y Schachner, Jared. (2017). Wealth inequality and accumulation. *Annual Review of Sociology*, 43 (1), 379-404. <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-060116-053331>

Laboratorio Mundial de la Desigualdad. (2022). *Informe sobre la desigualdad global*. Laboratorio Mundial de la Desigualdad, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo

Latindadd. (2021). *Vulnerability to climate change in Latin America and the Caribbean in the context of the pandemic*. Lima: Latin American Network for Economic and Social Justice.

Lomnitz, Larisa, y Pérez Lizaur, Marisol. (1993). *Una familia de la élite mexicana: parentesco, clase y cultura 1820-1980*. Ciudad de México: Alianza Editorial

Ocampo, José Antonio. (2013). *The history and challenges of Latin American development*. United Nations Publications

OXFAM. (2020). *Confronting Carbon Inequality. Putting climate justice at the heart of the COVID-19 recovery*. OXFAM International

OXFAM. (2022a). *¿Quién paga la cuenta? Gravar la riqueza para enfrentar la crisis de la COVID-19 en América Latina y el Caribe*. OXFAM International

OXFAM. (2022b). *Hunger and Heating World. How the climate crisis is fuelling hunger in an already hungry world*. OXFAM International

OXFAM. (2023). *Survival of the richest. How we must tax the super-rich now to fight inequality*. OXFAM International

Palma, José Gabriel. (2019). Behind the seven veils of inequality. What if it's all about the struggle within just one half of the population over just one half of the national income? *Development and Change*, 50 (5), 1133-1213. <https://doi.org/10.1111/dech.12505>

Pérez Sáinz, Juan Pablo. (2014). *Mercados y Bárbaros. La persistencia de la desigualdad de excedentes en América Latina*. Costa Rica: FLACSO.

Piketty, Thomas. (2014). *Capital in the twenty-first century*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

Pfeffer, Fabian, y Waitkus, Nora. (2021). The wealth inequality of nations. *American Sociological Review*, 86 (4), 567-602. <https://doi.org/10.1177/00031224211027800>

Ramos-Zayas, Ana. (2023). *Crianza de imperios. Clase, blanquitud y economía moral del privilegio en América Latina*. Buenos Aires / Guadalajara: CALAS / CLACSO

Schneider, Ben Ross. (2004). *Business politics and the state in twentieth-century Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.

Scholz, Imme. (2014). ¿Qué sabemos sobre desigualdades socioecológicas? Elementos para una respuesta. En Barbara Göbel, Góngora-Mera, Manuel y Ulloa, Astrid, *Desigualdades socioambientales en América Latina* Bogotá: Universidad Nacional de Colombia / Ibero-Amerikanisches Institut.

Solimano, Andrés. (2016). Is Inequality really declining in Latin America? Evidence on income, wealth and the social structure. *Revista de Economía Mundial*, (43), 69-91. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86647324004>

Stoessel, Soledad, y Coronel, Valeria. (2024). *La (des)regulación de la riqueza en América Latina. Lecturas interdisciplinarias en tiempos de pospandemia*. Buenos Aires / Guadalajara: CALAS / CLACSO.

Svampa, Maristella. (2019). *Las fronteras del neoextractivismo en América Latina: conflictos socioambientales, giro ecoterritorial y nuevas dependencias*. Guadalajara: CALAS.

Tiramonti, Guillermina, y Ziegler, Sandra. (2008). *La educación de las élites. Aspiraciones, estrategias y oportunidades*. Buenos Aires: Paidós.

Villalobos, Cristóbal, y Quaresma, María Luisa (coords.). (2023). *Entre la reproducción y el recambio. Educación y élites en Chile y América Latina*. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado

Zucman, Gabriel. (2015). *The hidden wealth of nations*. Chicago: University of Chicago Press.

Zucman, Gabriel. (2019). Global wealth inequality. *Annual Review of Economics*, 1 (1), 109-138 <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080218-025852>



# **Parte I. Economía de la riqueza**



# Extractivismo, naturaleza y riqueza

## Especialización desigual y la modernización del dominio de las élites en América Latina

*Hannes Warnecke-Berger*

■ DOI: 10.54871/ca25nd03

### **Introducción**

El extractivismo es una de las manifestaciones más visibles del desarrollo desigual a nivel mundial y constituye una de las raíces más profundas de la desigualdad global. A lo largo de la historia, algunos países se han especializado en la exportación de materias primas, mientras que otros se han dedicado a consumir estos productos y a procesar las materias primas en sus circuitos industriales. Esta ordenación global —generalmente conocida como división Norte-Sur— se revela extremadamente persistente y solo en unos pocos casos se vislumbran posibilidades de salida para las sociedades extractivistas. América Latina es un excelente ejemplo de esta interrelación entre la desigualdad a nivel internacional y a nivel nacional.

En el siglo XIX, América Latina accedió por fin a la emergente economía capitalista mundial. Durante esta *belle époque* se sentaron las bases de la estructura de su riqueza, la cual —en sus rasgos esenciales— persiste hasta nuestros días. Fue también en este periodo cuando la especialización desigual en el extractivismo se

constituyó como su *conditio sine qua non*, sobre la que, finalmente, se asentó el dominio de las élites. América Latina se integró en la economía mundial a base de exportar recursos naturales. Esta conjunción de hechos críticos repercutió en las estructuras económicas, políticas y sociales creando una estructura de poder en torno a la cual se construyeron las sociedades.

El desarrollo desigual a escala mundial y la estructura de poder a escala nacional están entrelazados, es decir, lo internacional y lo nacional van de la mano. El papel que desempeña una economía dentro de la división internacional del trabajo está también ligado a cómo está articulada la desigualdad en el plano nacional. Por lo tanto, la integración de América Latina en el mercado capitalista mundial y el auge del extractivismo también están vinculados a la persistencia del dominio de las élites en diversos contextos institucionales. Esto sucede simultáneamente a través de la coerción y el poder, y constituye asimismo el punto de partida de este capítulo.

Describo el surgimiento del extractivismo y la evolución de la desigualdad en América Latina como un proceso constante de especialización desigual de doble filo. Al hablar de especialización desigual me refiero a una constelación en la que las rentas diferenciales (según David Ricardo) incentivan la especialización en grupos de productos que generan elevados ingresos a escala internacional, pero que inhiben el desarrollo y el crecimiento socioeconómico equitativo y autocentrado a escala nacional (Warnecke-Berger e Ickler, 2023). En otras palabras, la especialización desigual dificulta el cambio sectorial y, con ello, la transformación estructural refuerza las rentas. Estas, a su vez, consolidan las desigualdades y el dominio de las élites, ya que la distribución del poder y del dinero en las sociedades basadas en la renta suelen seguir imperativos políticos y generan relaciones políticas verticales en lugar de responsabilidades horizontales y democráticas entre ciudadanos en pie de igualdad (Warnecke-Berger, 2021a).

En general, América Latina aún no ha escapado a este patrón, ni siquiera bajo la reciente experiencia de Gobiernos progresistas de

izquierda (Burchardt, Dietz y Warnecke-Berger, 2021). La Teoría de la Renta proporciona las herramientas para establecer el vínculo entre, por un lado, las fuerzas globales y los flujos económicos internacionales y, por otro, los asuntos nacionales de (re)distribución y la persistencia de desigualdades y asimetrías de poder.

Este capítulo tiene dos objetivos: el primero consiste en analizar empíricamente la continuidad y transformación de la concentración de la riqueza en América Latina desde los inicios de la globalización moderna a lo largo del siglo XIX, centrándose en el periodo originario, en el que la concentración de la riqueza en manos de unos pocos se convirtió en un aspecto dominante en América Latina. A continuación, el capítulo examina los periodos de reformismo autoritario y de modernización oligárquica que siguieron a dicha concentración. Estas trayectorias han persistido durante la reciente era del neoextractivismo y de ahí la necesidad de comprender esta estructura más profunda. El segundo objetivo del capítulo es de carácter teórico y se basa en la Teoría de la Renta para comparar las tres trayectorias de desarrollo anteriormente mencionadas e identificar tanto las causas de esta estructura profunda como los impulsores del cambio. Argumento que las causas del desarrollo y los mecanismos de cambio en la estructura actual de dominio de las élites se encuentran en procesos de especialización desigual que vinculan las fuerzas económicas mundiales con las luchas políticas internas.

Tras un breve resumen del debate sobre desigualdad, el capítulo incluye dos apartados dedicados a un modelo teórico que permite vincular los procesos del mercado mundial con cuestiones internas relativas a la desigualdad y al dominio de las élites. Para ello, primero se explica en detalle la aparición de las rentas y el subsiguiente patrón de especialización desigual para seguidamente mostrar la conexión con factores domésticos y examinar la política de apropiación de las rentas, así como su influencia en la desigualdad y en el dominio de las élites. Las secciones empíricas hacia el final del capítulo ilustran consecuentemente esta idea teórica. Más que

proporcionar una verificación exhaustiva y completa, esta sección empírica más bien pretende llamar la atención sobre los procesos subyacentes y destacar la intersección entre los procesos globales que se desarrollan en la economía internacional y las cuestiones internas de poder, autoridad y desigualdad.

## **Desigualdad y riqueza en América Latina: un resumen**

Muchos autores subrayan que América Latina es una de las regiones del mundo donde hay mayor desigualdad, tanto histórica como actualmente (Székely y Montes, 2006). Desde hace tiempo, este discurso ha venido formando parte del debate sobre los motores del desarrollo y la teoría del desarrollo. Los teóricos de la modernización percibían la desigualdad como un mal necesario en el proceso de desarrollo o incluso como un incentivo para los actores del desarrollo (Kuznets, 1955; Rostow, 1960). A su vez, la escuela latinoamericana estructuralista —desarrollada a partir de los años 50 en torno a la CEPAL— enfatizó las raíces exógenas de la desigualdad (Prebisch, 1962). Los teóricos de la dependencia retomaron esta idea y vincularon las desigualdades internacionales presentes en la economía mundial —principalmente entre las economías capitalistas del Norte y las economías dependientes del Sur— con las desigualdades internas y el dominio autoritario de las élites (Frank, 1969; Nun, 1969; Sunkel, 1966). Muchos de ellos establecen un vínculo directo entre el pasado colonial de América Latina, su papel como exportador neto de metales preciosos, y las visibles y duras desigualdades existentes en la época de sus escritos (Galeano, 1971). Si bien esta línea que asociaba el pasado colonial con la desigualdad actual continuó siendo un argumento central durante mucho tiempo, la escuela neoliberal eliminó el tema de la desigualdad de los libros de texto. Si había alguna forma de debate sobre la desigualdad, se trataba ahora como un problema exclusivamente endógeno. Cuando la desigualdad y la pobreza volvieron a ser un

tema político con el cambio de siglo, incluso el Banco Mundial re-descubrió el problema de la desigualdad persistente en la región (De Ferranti et al., 2004). Esto desencadenó un intenso debate que continúa hasta nuestros días, sobre todo recientemente a través de varios textos fascinantes.

En este debate han surgido cuatro posturas diferentes desde las que se discute el legado histórico de la desigualdad y el colonialismo en América Latina, y que así proporcionan valiosos conocimientos sobre la persistencia *y también* sobre los cambios de la desigualdad en la región.<sup>1</sup> El primer corpus de literatura se centra en la geografía de la dotación de factores. Sostiene que aquellas sociedades y economías que tenían una ventaja comparativa “física” debido a su dotación de recursos naturales se especializaron en la exportación de bienes naturales y, en consecuencia, mostraron una desigualdad mucho mayor (Engerman y Sokoloff, 1997). El segundo corpus se centra en los marcos institucionales y afirma que el legado de las *extractive institutions* ha conducido a una mayor desigualdad (Acemoglu y Robinson, 2008, 2013). El tercer corpus contrasta estas posiciones con una comparación detallada de los imperios coloniales español y británico, y examina las dependencias de las trayectorias de las “identidades de las naciones colonizadoras” (Lange et al., 2006, p. 1413; Mahoney, 2010). Como lo resume Coatsworth (2008), estos enfoques sobre la desigualdad sugieren que

[...] los latinoamericanos fueron expulsados del Jardín de las Economías Desarrolladas debido a los pecados institucionales originales de sus gobernantes y explotadores europeos, y a su posterior falta de arrepentimiento. Esta conclusión tiene un considerable atractivo estético, si no teológico. Sin embargo, la lógica y la evidencia la vuelven problemática. (p. 555)

Por lo tanto, aunque algunas de las ideas teóricas son convincentes, la base empírica de estos argumentos sigue siendo relativamente débil.

<sup>1</sup> Véase, para un resumen, Bértola, Prados de Escosura y Williamson (2010).

Mientras tanto, ha surgido un cuarto corpus de literatura (Bértola y Williamson, 2017; Frankema, 2009; Prados de Escosura, 2007a; Williamson, 2010, 2015) que rebate empíricamente el argumento de la persistencia histórica de la desigualdad en América Latina. Como afirma Williamson (2010), “la persistencia histórica de la desigualdad en América Latina es un mito” (pp. 227-228). La misma literatura también contribuye a nuestra comprensión de las desigualdades cambiantes con más matices. Demuestra de manera contundente que la desigualdad no difería tanto de la existente en Europa o en Estados Unidos antes de mediados del siglo XIX y del comienzo de la llamada *belle époque* (Frankema, 2009, p. 5; Williamson, 2015, p. 331), cuando se produjo la apertura de América Latina al mercado mundial y el inicio de la “globalización moderna” (Bayly, 2002). De hecho, la desigualdad aumentó enormemente con la integración de América Latina al mercado mundial y con el modelo de especialización en la exportación que se estableció en la región durante este periodo. La desigualdad tendió a disminuir durante la Gran Depresión de la década del treinta, pero volvió a aumentar después de la Segunda Guerra Mundial. Finalmente, volvió a dispararse con el inicio de la globalización neoliberal en la década del ochenta (Prados de Escosura, 2007a, p. 297).

A partir de estas explicaciones empíricas e historiográficas sobre la evolución de la desigualdad en América Latina se obtiene una imagen detallada, que permite inferir los motores del cambio. Lamentablemente, esta misma literatura empírica rara vez ha abordado el desarrollo de teorías y, por lo tanto, la cuestión de cómo interactúan los factores económicos y políticos para aumentar o disminuir la desigualdad queda sin respuesta. Además, tampoco se ha explorado suficientemente la interconexión entre los factores internacionales y nacionales, ya que esta literatura reciente tiende a considerar la desigualdad como un rasgo endógeno. Por último, la literatura no ha tendido puentes hacia los actores y las configuraciones de actores para vincular las variables estructurales con la acción social. Es principalmente este cuarto corpus de literatura el

que más luz arroja sobre las dinámicas de la desigualdad en América Latina. Sin embargo, se requiere trabajo teórico para explicar el surgimiento, persistencia y cambio de estas desigualdades.

## **El mercado mundial, la especialización desigual y las rentas**

La renta es una fuente especial de ingresos que evoluciona ligada al control político dentro de la economía y suele estar asociada a actores poderosos. La crisis financiera mundial y la financiarización, el aumento de los precios inmobiliarios en las ciudades, la elevada proporción de empresas individuales con un enorme poder en el mercado y la creciente implementación de políticas industriales volvieron a centrar la atención en el concepto de renta.<sup>2</sup> La renta también puede considerarse una forma especial de excedente económico. En general, la economía política de la renta arroja luz sobre las intersecciones entre los ámbitos político y económico. Sin embargo, la Teoría de la Renta sigue enfrentándose a tres problemas. En primer lugar, el debate sobre las rentas tiende a asociar las rentas a bienes específicos, que generalmente suele ser el petróleo. En este sentido, se difumina la distinción entre la producción de bienes (principalmente materias primas) y la conversión monetaria de la renta en los mercados internacionales. En segundo lugar, la Teoría de la Renta tiende a derivar el comportamiento político de los actores clave directamente de la mera existencia de rentas. La Teoría de la Renta corre el riesgo de volver a caer en explicaciones monocausales que vinculan las rentas y los recursos naturales directamente a las políticas de los actores, y especialmente a las de los actores de la élite. En tercer lugar, y probablemente lo más relevante para el presente capítulo, hasta ahora el debate no ha logrado vincular la aparición de las rentas con el papel internacional de las

<sup>2</sup> Véase, para un resumen, Warnecke-Berger (2021b).

economías (es decir, con los patrones de especialización) y con la dinámica intrasocietal de la desigualdad.

Aquí es donde encaja el concepto de especialización desigual, que se refiere a un proceso acumulativo en el que las rentas ricardianas favorecen que el sistema de producción de una economía se especialice en productos que generan rentas elevadas a nivel internacional, pero sin provocar ningún cambio estructural a nivel nacional. La especialización desigual es una reacción macroeconómica a la aparición de rentas. Considero la renta como parte del excedente económico que no puede ser captado, explotado ni redistribuido a través del mercado.<sup>3</sup> La renta describe, por lo tanto, una forma particular de excedente económico. A una sociedad en la que las rentas dominan la estructura del excedente, la llamo *sociedad basada en las rentas*. Las rentas resultan problemáticas si son permanentes y crean incentivos para la proliferación de estructuras políticas que facultan a determinados actores para apropiarse de futuras rentas.

La especialización desigual significa que las economías se especializan internacionalmente en sectores y grupos de productos en los que surgen rentas ricardianas. Cuando las economías se especializan en estos sectores basados en las rentas son proclives a obtener buenos beneficios debido a su posición internacional. Pero, al mismo tiempo, estos mismos beneficios tienden a frenar

<sup>3</sup> Las rentas pueden definirse como el excedente obtenido por un determinado factor de producción por encima del rendimiento marginal necesario para emplear este factor de producción (Robinson, 1933, p. 102). En otras palabras, las rentas aparecen porque más de un productor activa sus medios de producción para satisfacer la demanda mundial; hay diferencias de productividad entre los productores, pero finalmente los productores venden a los mismos precios en los mercados globales. El productor con costes de producción inferiores a los marginales recibe una renta diferencial y, por ello, los precios marginales son cruciales para realmente obtener rentas. Sin embargo, la aparición de rentas no es en sí misma un problema si se compensa con los ajustes del mercado, la difusión tecnológica y la migración de la mano de obra. En este caso, una sola economía productora disfrutaría por el momento de una ganancia adicional, que luego vuelve a perder porque las economías competidoras se adaptan a las innovaciones y compensan las diferencias de productividad.

el desarrollo de competencias tecnológicas, el aprendizaje y las inversiones que aumentan la productividad. En última instancia, la especialización desigual no permitiría que la economía superase el desempleo estructural ni que favoreciese el aprendizaje y el avance tecnológico. La orientación de la producción en este contexto es crucial. Si la elasticidad de demanda con respecto a los precios y a los ingresos de los productos son bajos y las exportaciones actuales generan ingresos elevados, un aumento de la producción y el consecuente mayor volumen de exportaciones acabarán por provocar una merma de los beneficios (Reinert, 1996). Este modelo de especialización es desigual: genera rentas y, por ende, excedentes que están disponibles para inversiones adicionales a nivel nacional, pero al mismo tiempo este modelo dificulta el cambio sectorial y la transformación estructural debido a los elevados ingresos reales.

Como he referido en otro texto (Warnecke-Berger, 2023), la especialización desigual es el resultado de una difusión desigual de la tecnología a escala mundial, que conlleva niveles persistentes de desempleo estructural en el Sur global. En este contexto, *las rentas surgen inevitablemente*. Las economías que han experimentado una especialización desigual difícilmente pueden escapar a este patrón debido a limitaciones externas e internas. Como ya se ha mencionado, externamente la intensificación de este patrón no conduce a un aumento de los ingresos debido a la baja elasticidad demanda renta y a la dificultad de abandonar las rentas ricardianas. Por el contrario, en el ámbito nacional, el excedente de mano de obra impide que las rentas se neutralicen a través de la democratización del consumo, al tiempo que dificulta la transformación estructural y el cambio sectorial debido a los problemas inherentes al proceso de aprendizaje tecnológico.

## Política interna de rentas y desigualdad

La especialización desigual y la persistencia de las rentas tienen una relación directa con la desigualdad. En esta relación, la esfera económica está vinculada a la política. La aparición de rentas provoca un modo de distribución del excedente que se caracteriza políticamente por la lucha por el acceso a las rentas y conforma sociedades enteras.

Para ilustrar este hecho, distingo tres grupos sociales: productores, intermediarios y trabajadores. En primer lugar, los productores monopolizan los medios de producción, como la tierra. Su principal objetivo consiste en producir para la exportación y obtener así ingresos del exterior procedentes de las actividades económicas en los mercados internacionales. En segundo lugar, los intermediarios, como el Estado, garantizan la ley y el orden. Este segundo grupo proporciona un marco institucional para mantener la producción y los salarios que obtiene son financiados por los impuestos. En tercer lugar, los trabajadores proporcionan su mano de obra a cambio de un salario para financiar su subsistencia. En muchos casos, este salario resulta insuficiente para ello y, a menudo, obtienen el derecho (o se ven obligados) a producir alimentos en *minifundios*.

Supongamos que la orientación de la producción provoca la aparición de rentas ricardianas en el mercado mundial. En ese caso, la distribución de estas rentas dependería de la fuerza política que tuviera cada grupo. Si los intermediarios son débiles, los productores tienen ventaja para apropiarse de la renta en caso de que monopolicen la producción y la exportación. Si los intermediarios son fuertes, pueden gravar a los productores y apropiarse de la renta mediante regalías, impuestos y aranceles. Si los trabajadores son fuertes, pueden apropiarse de la renta a través del crecimiento del salario real por encima del crecimiento medio de la productividad.

Tabla 1. Comparación esquemática entre la oligarquía y la clase estatal

	Oligarquía	Clase estatal
Apropiación de la renta	Poder económico y coerción	Posición dentro del Estado.
Marco institucional	Exclusión de las masas; debilidad de las instituciones; derechos de propiedad sólidos.	Cooptación de las masas; papel crítico del Estado.
Conflictos sociales	Al margen de las instituciones existentes. Conflictos verticales: masas vs. minoría oligárquica.	Dentro de las instituciones existentes. Conflictos horizontales: pertenencia a grupos.

Fuente: Elaboración propia.

En todos los casos, estos grupos deben formar coaliciones para lograr el reparto de los excedentes. Si la coalición está dominada por los productores, se trata de un escenario *oligárquico*. Para las oligarquías, el poder económico, la coerción y el control de los derechos de propiedad garantizan el acceso al excedente. Por lo general, el dominio oligárquico consiste en organizar la monopolización de la riqueza sin recurrir necesariamente al Estado (Winters, 2011, p. 32). Las oligarquías son exclusivas porque no dependen de la cooptación clientelista de la clase subalterna. Por el contrario, para su reproducción social la oligarquía excluye a los otros grupos del acceso al excedente mediante la coerción y la defensa de la riqueza.

Cuando la coalición está liderada por los intermediarios y el acceso al excedente está garantizado mediante el control del Estado y las posiciones estatales, se trata de un escenario de *clase estatal*. En este sentido, la “burocracia” constituye una clase centralizada por derecho propio y depende del Estado para su reproducción social. La clase estatal depende tanto del consumo ostentoso como de la redistribución para la cooptación. Para mantener su poder y el acceso al excedente, una clase estatal está “atrapada entre el auto-privilegio y la compulsión de legitimarse” (Elsenhans, 1996, p. 200). Como resultado, la clase estatal está segmentada y atrapada en una “rivalidad interminable entre los miembros individuales de la clase estatal por influencia, prestigio y dinero” (Elsenhans, 1996, p. 221).

Tanto en escenarios oligárquicos como de clases estatales, las alianzas interclase tienden a ser verticales y a promover el cierre social, que constituye el punto de partida de la desigualdad. Dado que para organizar el acceso a las rentas hay que crear lazos de lealtad y dado que las rentas no suelen ser suficientes para ser distribuidas entre todos por igual, el acceso a ellas puede traducirse en recursos simbólicos y afiliación de grupo. Esto modela la estructura de conflictos sociales y favorece el clientelismo. En el caso de una oligarquía, la lucha por el excedente no suele canalizarse dentro de los marcos institucionales existentes, ya que el carácter del dominio oligárquico es excluyente e impide la aparición de instituciones cooptativas, esencialmente la democracia. Las clases estatales, en cambio, se caracterizan por una lucha inmanente por las rentas dentro de los marcos institucionales existentes de (re)distribución de rentas. Dado que la inclusión de la clase subalterna suele estar vinculada al dinero y a los bienes que se filtran a través de diversos canales, como las relaciones familiares o la afiliación a partidos, los conflictos surgen en cada etapa de la distribución (Warnecke-Berger, 2018).

## **La especialización desigual y el surgimiento y persistencia del extractivismo en América Latina**

Es este trasfondo conceptual el que permite explicar los impulsores del cambio que ha tenido lugar en la desigualdad en América Latina. Lamentablemente, el análisis se sigue realizando en términos demasiado genéricos y no lleva más que a generalizaciones. Sin embargo, su valor añadido analítico reside en comprender los procesos subyacentes y descifrar la interacción entre la especialización desigual y el cambio en el dominio de las élites.

Cuando las economías latinoamericanas empezaron a centrarse en la producción para la exportación a gran escala destinada a los mercados de masas de Europa y Norteamérica, entraron en un

proceso de especialización desigual. Debido a su herencia histórica y a su creciente poder, los productores pudieron monopolizar la tierra y formar oligarquías que se apropiaban de las rentas, a menudo independientemente del Estado (Bulmer-Thomas, 2003, p. 93). Tan pronto como este modelo entró en crisis durante la Gran Depresión de la década del treinta, se inició un proceso de desoligarquización que condujo finalmente a la formación de clases estatales, sobre todo en el Cono Sur. Este proceso fue de la mano de la sustitución de importaciones, la industrialización y la nivelación de la desigualdad (Bértola y Ocampo Gaviria, 2012, pp. 138-140). El péndulo osciló a favor de los intermediarios, que empezaron a apropiarse de las rentas valiéndose del marco institucional del Estado emergente. Esta fue la era del reformismo autoritario (Collier, 1979). Pero este mismo marco entró en crisis y finalmente fue desmantelado en el transcurso de la revolución neoliberal cuando, a finales de la década del ochenta, el péndulo volvió a oscilar hacia el lado de los productores oligárquicos respaldados por el capital internacional en el proceso conocido como modernización oligárquica. Nuevamente, la desigualdad aumentó enormemente a medida que el Estado se alejaba del control de los crecientes flujos económicos (Prados de Escosura, 2007b, p. 17). Durante el período del “neextractivismo” y el ascenso de los Gobiernos progresistas de la “marea rosa” en América Latina a principios de la década del dos mil, los intermediarios volvieron a formar una coalición líder y obtuvieron acceso a las rentas (Burchardt y Dietz, 2014; Weyland, 2009). Su proyecto político y económico era prometedor y, en un principio, la desigualdad disminuyó debido a la redistribución de las rentas en favor de los marginados. Sin embargo, a la larga, resultó ser un fracaso para el desarrollo, ya que no era posible superar la especialización desigual (Warnecke-Berger, 2023). Por lo tanto, la apropiación de rentas está intrínsecamente unida a la desigualdad en la región.

## **Oligarquías, el surgimiento del extractivismo y el arraigo de la desigualdad**

Las relaciones comerciales cambiaron de manera fundamental durante el capitalismo industrial en Europa Occidental, sobre todo a lo largo del siglo XIX. América Latina fue ganando cada vez más una ventaja comparativa en la exportación de recursos naturales, primero en agricultura y luego en minerales. Surgió el extractivismo en la región. En aquella época, el comercio mundial aún consistía en el comercio de bienes primarios, mientras que los bienes manufacturados se producían como no comercializables. En 1913, los alimentos representaban el 29 % de las exportaciones mundiales, las materias primas agrícolas el 21 % y los minerales el 14 % (Yates, 1959, pp. 222-223). La industrialización en Europa y Estados Unidos hizo que estas regiones empezaran a especializarse en la exportación de productos manufacturados industrialmente, pero este proceso supuso también que América Latina quedase atrapada en la especialización desigual. Las rentas surgieron y persistieron principalmente debido a la productividad *relativa* que mantenía a América Latina a la zaga de sus socios comerciales occidentales.

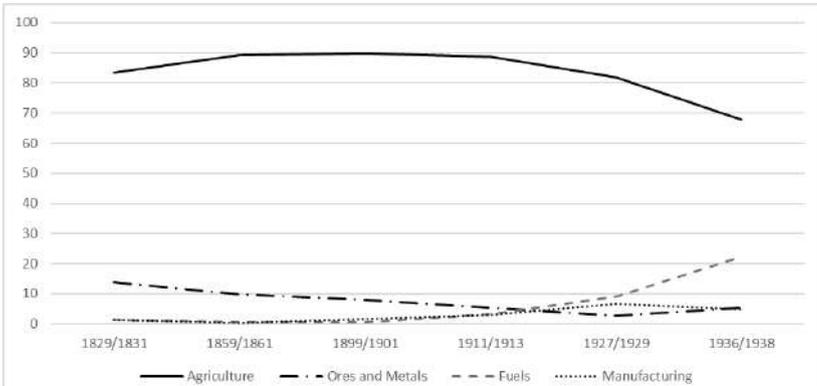
Un cúmulo de varios factores explica la aparición de las rentas. Los costes de transporte se redujeron enormemente en el siglo XIX, lo que abarató en gran medida el comercio transatlántico y puso a América Latina en contacto con los mercados de consumo de masas europeos y norteamericanos (O'Brien, 1997, p. 80). Por ejemplo, transportar una tonelada de mercancías desde Salta (en el interior de Argentina) hasta Buenos Aires en 1830 era trece veces más caro que el mismo transporte desde Buenos Aires hasta Liverpool (Platt, 1972, p. 67). Los costes de transporte disminuyeron a lo largo del siglo XIX. Mientras América Latina aumentaba su participación en el comercio mundial, las economías europeas y norteamericanas intensificaban el comercio entre ellas a un ritmo mucho más rápido. En 1830, la producción primaria de las economías no occidentales

(excluidos los territorios de ultramar sin colonización occidental) representaba alrededor del 92 % de las exportaciones totales, y las exportaciones eran relativamente pequeñas en relación con la producción per cápita. En 1880, el porcentaje de las exportaciones de recursos naturales respecto al total de exportaciones aumentó alrededor del 98 %. La integración de América Latina en la economía mundial condujo, por tanto, a su desindustrialización. Al mismo tiempo, el porcentaje de importaciones por parte de Europa desde América Latina se mantuvo básicamente estable entre 1830 y 1950, e incluso disminuyó a finales del siglo XIX (O'Brien, 2005, p. 234). Durante el siglo XIX, el grueso de las exportaciones de América Latina lo conformaban productos agrícolas y comenzó a especializarse de forma leve en minerales (Bairoch, 1993, p. 69). Entre 1815 y 1914, tan solo alrededor del 10 % de las exportaciones latinoamericanas consistía en combustibles, minerales y metales preciosos como el oro y la plata. Los productos agrícolas representaban más del 85 % (Bairoch y Etemad, 1985, p. 30). Sin embargo, en ese mismo período Europa no dependía de las importaciones de materias primas del Sur global (O'Brien, 2005, p. 235). Las principales economías capitalistas fueron autosuficientes en casi todas las materias primas industriales hasta 1913. Estados Unidos y el Reino Unido eran incluso exportadores netos de materias primas (Bairoch, 1993, p. 65; Barbier, 2011, p. 379; David y Wright, 1997; Wright, 1990, p. 661).

Sin embargo, a finales del siglo XIX, los costes de extracción de los yacimientos de recursos naturales aumentaron en Estados Unidos y Europa. Se implementaron nuevas tecnologías para mantener la producción en estas regiones. El aumento de los salarios reales en Europa Occidental y Norteamérica creó una nueva demanda de productos agrícolas tropicales, como el café y el té. Con este aumento del volumen de las exportaciones, la demanda de productos no agrícolas creció más rápidamente que la de productos agrícolas, con precios relativos variables debidos a los cambios en los patrones de consumo. Por el contrario, las exportaciones agrícolas de América Latina experimentaron una baja elasticidad demanda

renta a lo largo de los siglos XIX y XX. El aumento de los salarios reales en el Norte provocó un empeoramiento de las condiciones comerciales para América Latina (Blattman, Hwang y Williamson, 2007; Ocampo y Parra-Lancourt, 2010; Williamson, 2012).

*Gráfico 1. Composición de las exportaciones de América Latina en porcentaje, 1829-1938*



Fuente: Elaboración propia, basada en estadísticas de Bairoch y Etemad (1985).

Como indica el Gráfico 1, la composición de las exportaciones de América Latina se modificó ligeramente en los años de cambio de siglo registrando una disminución en la proporción de exportaciones agrícolas y un aumento en la exportación de combustibles, debido sobre todo al petróleo. Las principales exportaciones durante la época colonial (oro y plata) disminuyeron ya antes de la independencia en las exportaciones, al igual que lo hizo la minería como porcentaje del PIB (Coatsworth, 1989, p. 42). Esto significa que, debido al creciente patrón de especialización de Europa y EE. UU. y a su ventaja comparativa en bienes manufacturados, América Latina se vio cada vez más atrapada en la especialización desigual en las exportaciones agrícolas y, más tarde, en las de minerales.

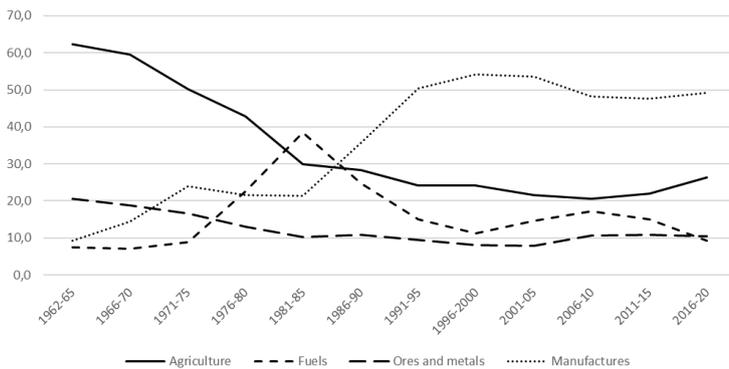
Esto permitió a las economías latinoamericanas apropiarse de rentas, especialmente en los sectores agrario y minero. La

producción de materias primas en estos dos sectores era comparativamente más productiva en relación con los sectores ajenos a las materias primas dentro de América Latina y también en comparación con los sectores de materias primas en Europa y Estados Unidos (Williamson, 2011, p. 57). Sin embargo, Europa y Estados Unidos mantuvieron la producción en sus regiones compitiendo con América Latina. Las diferencias marginales en los precios de producción se hicieron cruciales y provocaron una afluencia masiva de ingresos a América Latina procedentes del exterior. Este patrón también conlleva que un aumento en la producción y en el volumen de exportaciones no se traduce en mayores ingresos por exportaciones y dio lugar a una situación favorable para las élites terratenientes, ya que sus activos —la tierra— se volvieron mucho más valiosos. El auge del extractivismo de recursos naturales —que hasta finales del siglo XIX estuvo principalmente ligado al extractivismo agrario— consolidó las desigualdades internas entre los productores terratenientes y los trabajadores, y condujo al surgimiento de poderosas oligarquías terratenientes (Centeno, 2002; Clemens y Williamson, 2012; Kaltwasser, 2018).

## **Reformismo autoritario y dominio de la clase estatal**

Las divisiones sociales agravadas durante la Gran Depresión y las Guerras Mundiales desafiaron el dominio oligárquico en toda la región. En un proceso muy acorde con las tempranas predicciones de la Teoría de la Modernización, los militares ganaron importancia en muchos países, sobre todo en los más relevantes del hemisferio sur, como Argentina o Brasil. “El soldado como reformador” (Huntington, 1968, p. 198) se convirtió en el credo para la modernización y la creación de instituciones. Se produjeron reformas, pero no supusieron un desafío para los fundamentos de la especialización desigual en la región, como se observa en el Gráfico 2:

*Gráfico 2. Composición de las exportaciones de América Latina, 1962-2020 (promedio quinquenal, en porcentaje)*



Fuente: Elaboración propia, basada en datos proporcionados por World Development Indicators Database.

Lo que sí cambió fue la forma de apropiarse de las rentas. Como consecuencia del ascenso del Estado, a menudo impulsado por los militares en el poder, surgió el “autoritarismo burocrático” (O’Donnell, 1973). La sustitución de las importaciones, aranceles elevados y un papel muy activo del Estado en la política económica (Hirschman, 1968) facilitaron el acceso estatal a la estructura de excedentes de América Latina. Esto también creó un marco institucional en el que los dirigentes políticos podían apropiarse de las rentas gracias a su posición dentro del aparato estatal.

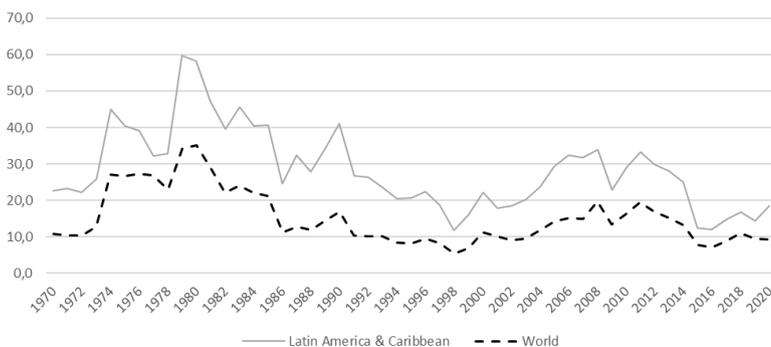
La apropiación de las rentas pasó de manos de las oligarquías terratenientes tradicionales a manos del Estado. Sin embargo, esto no llevó automáticamente a la manifestación de las voces políticas y económicas de los pobres, sino que, más bien al contrario, se tomaron decisiones contrarias a sus intereses económicos y políticos. La desigualdad volvió a aumentar, pero debido a un proceso diferente, como señala Bulmer-Thomas (2003): “No era tanto que los pobres se estuvieran volviendo más pobres —aunque ocasionalmente eso sucedía—, ya que incluso el decil inferior generalmente

disfrutaba de algún aumento en el ingreso real. El problema tenía mucho más que ver con la distribución desigual de los beneficios del crecimiento” (p. 303).

## **Reoligarquización y el giro neoliberal**

El crecimiento de la industria manufacturera a finales de la década del ochenta, tal y como se aprecia en el Gráfico 2, llama a engaño. Si excluimos a México y Brasil de los datos, la proporción de las manufacturas en las exportaciones totales no supera el 25 %. El Gráfico 3 muestra que las rentas ricardianas que surgieron en el mercado mundial seguían desempeñando un papel decisivo en América Latina. Las rentas aumentaron a raíz de la crisis de los precios del petróleo a finales de la década del setenta y, en general, rara vez cayeron por debajo del umbral del 20 %, incluso en países como Brasil y México, que eran los que más se habían diversificado y que más se habían alejado de una economía basada en la renta. Con el desmantelamiento neoliberal del Estado, se introdujo un nuevo modelo de crecimiento orientado a la exportación. Fue también una reacción al inmenso problema de la deuda internacional surgido en la llamada “década perdida” del ochenta. El péndulo volvió a oscilar hacia los productores, quienes formaron una renovada coalición con las empresas transnacionales y presionaron en favor de ajustes estructurales, la privatización de la propiedad estatal y la desregulación (Mohan, 2000).

*Gráfico 3. Rentas ricardianas como porcentaje del total de las exportaciones de América Latina, 1970-2020*



Fuente: Elaboración propia, basada en datos proporcionados por World Development Indicators Database.

En cuanto a la desigualdad, las reformas neoliberales han tenido un impacto más profundo y duradero en la distribución de la renta que las anteriores formas de apropiación de la misma (Morley, 2001). La ofensiva neoliberal del mercado no destruyó las rentas ricardianas, sino que reorientó la apropiación de rentas pasando de manos del Estado a manos de segmentos oligárquicos. La propiedad estatal se privatizó en muchos casos y las familias adineradas pudieron monopolizar los activos. Esto ocurrió unido a una reapertura de América Latina al mercado mundial. Entre 1975 y 2000, el porcentaje de las exportaciones con respecto al PIB en América Latina pasó del 7 % a más del 20 %. De este modo, América Latina se hizo mucho más dependiente de factores externos (Ocampo y Martín, 2003, p. 24).

### **Modernización del dominio de la clase estatal y neoextractivismo**

Con el cambio de milenio, muchas economías latinoamericanas se embarcaron en el neoextractivismo (Burchardt y Dietz, 2014;

Gudynas, 2020; Svampa, 2019). Los elevados precios alcanzados por las materias primas en los mercados internacionales —debido principalmente al crecimiento económico de China e India— favorecieron una alta demanda de exportaciones latinoamericanas de productos básicos. Al mismo tiempo, el panorama político cambió con la llegada al poder de muchos Gobiernos de izquierda —encabezados por Venezuela, Bolivia y Ecuador— con promesas de redistribución a través de un Estado activo. La proporción de ingresos procedentes de recursos naturales en las recaudaciones del Estado aumentó en todo el continente, sobre todo bajo los Gobiernos de la marea rosa, como muestra la Tabla 2. Una vez más, el Estado se hizo con el control de las rentas e invirtió en políticas sociales, educación y la lucha contra la pobreza. Esto también tuvo un impacto en la desigualdad, con ligeras tendencias a reducir la brecha entre ricos y pobres (Burchardt et al., 2021; Lustig, 2017). Sin embargo, esas políticas sociales no estaban estructuralmente arraigadas y la desigualdad volvió a aumentar tan pronto como la marea rosa perdió el control sobre las políticas económicas.

*Tabla 2. Ingresos procedentes de los recursos naturales como porcentaje de los ingresos públicos totales*

<b>Promedio de 5 años</b>	<b>1990-1995</b>	<b>1995-2000</b>	<b>2000-2005</b>	<b>2005-2010</b>	<b>2010-2015</b>	<b>2015-2017*</b>
Argentina	9,2	8,4	13,0	11,9	8,5	6,3
Bolivia	81,4	41,4	38,0	64,5	61,5	38,0
Brasil	0,0	1,5	9,9	9,1	7,0	5,5
Chile	15,3	8,3	11,0	29,1	14,7	4,5
Colombia	11,1	13,6	16,6	19,7	22,4	9,7
Ecuador	...	78,6	53,3	70,9	75,1	34,5
Perú	17,7	11,8	16,9	22,3	17,4	9,5
Venezuela	87,3	71,8	92,6	84,2	78,4	...

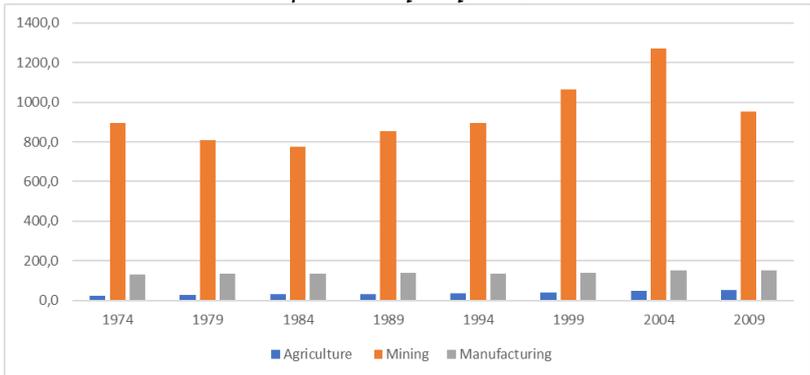
Fuente: Elaboración propia, basada en datos proporcionados por CEPAL Stat y World Development Indicators Database.

## **Conclusión: especialización desigual y dominio de las élites**

En general, este patrón de especialización desigual ha sido una característica recurrente de la integración de América Latina en la economía mundial durante los últimos ciento cincuenta años (Pérez Caldentey y Vernengo, 2010). Sin embargo, el declive prolongado de la agricultura resulta revelador. América Latina diversificó la base de sus rentas sin superar las rentas como tales. Además, reorientó sus exportaciones hacia los combustibles y, con el cambio de milenio, experimentó un incremento significativo en las exportaciones de minerales y metales. Así, halló un nuevo patrón de especialización desigual y desarrolló un nuevo sector exportador para atender la demanda de materias primas destinadas a la transición energética en Europa y Estados Unidos (Warnecke-Berger et al., 2022). Sin embargo, este nuevo patrón sigue basándose en la persistencia de las rentas, a pesar de que sus fuentes se están diversificando (Fails y DuBuis, 2015).

En general, la productividad laboral en la agricultura se mantuvo en gran medida por debajo de las expectativas. El único sector que presenta tasas exorbitantes de crecimiento de la productividad laboral es la minería, con un índice hasta doce veces superior a la productividad laboral media. Sin embargo, las rentas generadas en este sector no fluyen hacia el conjunto de la economía, sino que se apropian sin invertirse en el crecimiento global de la productividad, como muestra claramente el Gráfico 4. Este escenario refleja una notable estabilidad del patrón de especialización desigual en América Latina.

*Gráfico 4. Productividad laboral por sectores como porcentaje de la productividad laboral media en América Latina, 1970-2009 (promedio quinquenal)*



Fuente: Elaboración propia, basada en datos proporcionados por datos proporcionados por Kruse et al. (2022).

Aparte de la persistencia general de la especialización desigual en la exportación de materias primas y de las históricamente altas tasas de desigualdad en la región, el cambio en la forma de apropiación de rentas es un factor que impulsa el cambio en la desigualdad. En los últimos 150 años, el péndulo ha oscilado entre el control del excedente económico por parte de las oligarquías y por parte del Estado. En general, se ha mantenido el dominio de las élites. Sin embargo, la composición de las élites, al igual que su acceso a las rentas, ha cambiado repetidamente y, en consecuencia, así lo ha hecho también la naturaleza de la desigualdad (Frankema, 2009).

Es, por lo tanto, necesario un desarrollo teórico basado en la fascinante investigación en curso sobre la desigualdad. El siguiente paso debería ser un replanteamiento del cambio y persistencia de los fundamentos político-económicos del dominio de las élites en América Latina, así como de la composición detallada de las redes de las élites y su acceso a las rentas.

## Bibliografía

Acemoglu, Daron, y Robinson, James A. (2008). Persistence of power, elites, and institutions. *American Economic Review*, 98 (1), 267-293.

Acemoglu, Daron, y Robinson, James A. (2013). *Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty*. London: Profile Books.

Bairoch, Paul. (1993). *Economics and world history: myths and paradoxes*. Chicago: University of Chicago Press.

Bairoch, Paul, y Etamad, Bouda. (1985). *Structure par produits des exportations du Tiers-Monde, 1830-1937*. Genève: Librairie Droz.

Barbier, Edward. (2011). *Scarcity and frontiers: how economies have developed through natural resource exploitation*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bayly, Christopher Alan. (2002). "Archaic" and "modern" globalization in the Eurasian and African arena, c. 1750-1850. En Antony G. Hopkins (comp.), *Globalization in world history* (pp. 45-72). New York: Norton.

Bértola, Luis, y Ocampo, José Antonio. (2012). *The economic development of Latin America since independence*. Oxford: Oxford University Press.

Bértola, Luis; Prados de Escosura Leandro, y Williamson, Jeffrey G. (2010). Latin American inequality in the Long Run. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28 (2), 219-226. <https://doi.org/10.1017/S0212610910000054>

Bértola, Luis, y Williamson, Jeffrey (comps.). (2017). *Has Latin American inequality changed direction? Looking over the long run*. Cham: Springer.

Blattman, Christopher; Hwang, Jason, y Williamson, Jeffrey G. (2007). Winners and losers in the commodity lottery: the Impact of terms of trade growth and volatility in the periphery 1870-1939. *Journal of Development Economics*, 82 (1), 156-179. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2005.09.003>

Bulmer-Thomas, Victor. (2003). *The economic history of Latin America since independence*. [2.<sup>a</sup> ed]. Cambridge: Cambridge University Press.

Burchardt, Hans-Jürgen y Dietz, Kristina. (2014). (Neo-)Extractivism, a new challenge for development theory from Latin America. *Third World Quarterly*, 35 (3), 468-486. <https://doi.org/10.1080/01436597.2014.893488>

Burchardt, Hans-Jürgen, Dietz, Kristina y Warnecke-Berger, Hannes. (2021). Dependency, rent, and the failure of Neo-Extractivism. En Stefano Palestini y Aldo Madariaga (comps.), *Dependent capitalisms in contemporary Latin America and Europe* (pp. 207-229). London / New York: Palgrave Macmillan.

Centeno, Miguel Angel. (2002). *Blood and debt: war and the nation-state in Latin America*. University Park: Pennsylvania State University Press.

CEPALStat. (2024). <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=2&lang=es>

Clemens, Michael A., y Williamson, Jeffrey G. (2012). Why were Latin America's tariffs so much higher than Asia's before 1950? *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 30 (1), 11-44. <https://doi.org/10.1017/S021261091100019X>

Coatsworth, John H. (1989). The decline of the Mexican economy, 1800-1860. En Reinhard Liehr (comp.), *América Latina en la época de Simón Bolívar: la formación de las economías nacionales y los*

*intereses económicos europeos 1800-1850* (pp. 27-53). Berlin: Colloquium Verlag.

Coatsworth, John H. (2008). Inequality, institutions and economic growth in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 40 (3), 545-569. <https://doi.org/10.1017/S0022216X08004689>

Collier, David (comp.). (1979). *The new authoritarianism in Latin America*. Princeton: Princeton University Press.

David, Paul A., y Wright, Gavin. (1997). Increasing returns and the genesis of American resource abundance. *Industrial and Corporate Change*, 6 (2), 203-245. <https://doi.org/10.1093/icc/6.2.203>

De Ferranti, David; Perry, Guillermo E.; Ferreira, Francisco H. G., y Walton, Michael. (2004). *Inequality in Latin America: breaking with history?* Washington D. C.: World Bank.

Elsenhans, Hartmut. (1996). *State, class and development*. New Delhi: Radiant Publishers.

Engerman, Stanley L., y Sokoloff, Kenneth L. (1997). Factor endowments, institutions, and differential paths of growth among new world economies: a view from economic historians of the United States. En Stephen H. Haber (comp.), *How Latin America fell behind: essays on the economic histories of Brazil and Mexico, 1800-1914* (pp. 260-304). Stanford: Stanford University Press.

Fails, Matthew D., y DuBuis, Marc C. (2015). Resources, rent diversification, and the collapse of autocratic regimes. *Political Research Quarterly*, 68 (4), 703-715. <https://doi.org/10.1177/1065912915601895>

Frank, André Gunder. (1969). *Latin America: underdevelopment or revolution?* New York / London: Monthly Review Press.

Frankema, Ewout. (2009). *Has Latin America always been unequal? A comparative study of asset and income inequality in the long twentieth century*. Leiden / Boston: Brill.

Galeano, Eduardo H. (1971). *Las venas abiertas de América Latina*. Montevideo: Universidad de la República.

Gudynas, Eduardo. (2020). *Extractivisms: politics, economy and ecology*. Black Point: Fernwood Publishing.

Hirschman, Albert O. (1968). The political economy of import-substituting industrialization in Latin America. *Quarterly Journal of Economics*, 28 (1), 1-32.

Huntington, Samuel P. (1968). *Political order in changing societies*. New Haven: Yale University Press.

Kaltwasser, Cristóbal Rovira. (2018). Political elites in Latin America. En Heinrich Best y John Higley (comps.), *The Palgrave handbook of political elites* (pp. 255-271). London: Palgrave Macmillan.

Kruse, Hagen; Mensah, Emmanuel; Sen, Kunal, y De Vries, Gaaitzen. (2022). A manufacturing (Re)naissance? Industrialization in the developing world. *IMF Economic Review*, 71 (2), 439-473. <https://doi.org/10.1057/s41308-022-00183-7>

Kuznets, Simon. (1955). Economic growth and income distribution. *American Economic Review*, 45 (1), 1-28.

Lange, Matthew; Mahoney, James, y Vom Hau, Matthias. (2006). Colonialism and development: a comparative analysis of Spanish and British colonies. *American Journal of Sociology*, 111 (5), 1412-1462. <https://doi.org/10.1086/499510>

Lustig, Nora. (2017). *El impacto del sistema tributario y el gasto social en la distribución del ingreso y la pobreza en América Latina: Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala,*

*México, Perú Y Uruguay*. [Commitment to Equity Working Paper 62]. New Orleans: Tulane University.

Mahoney, James. (2010). *Colonialism and postcolonial development: Spanish America in comparative perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.

Mohan, Giles (comp.). (2000). *Structural adjustment: theory, practice and impacts*. London: Routledge.

Morley, Samuel. (2001). *The income distribution problem in Latin America and the Caribbean*. Santiago de Chile: CEPAL.

Nun, José. (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5 (2), 178-236.

O'Brien, Patrick Karl. (1997). Intercontinental trade and the development of the Third World since the Industrial Revolution. *Journal of World History*, 8 (1), 75-133. <http://www.jstor.org/stable/20078696>

O'Brien, Patrick Karl. (2005). Colonies in a globalizing economy, 1815-1948. En Barry K. Gills y William Thompson (comps.), *Globalization and global history* (pp. 223-265). London: Routledge.

Ocampo, José Antonio, y Martin, Juan (eds.). (2003). *Globalization and development: a Latin American and Caribbean perspective*. Stanford: Stanford University Press.

Ocampo, José Antonio, y Parra-Lancourt, Mariángela. (2010). The terms of trade for commodities since the mid-19<sup>th</sup> century. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28 (1), 11-43. <https://doi.org/10.1017/S0212610909990085>

O'Donnell, Guillermo A. (1973). *Modernization and bureaucratic authoritarianism: studies in South American politics*. Berkeley: Institute of International Studies, University of California.

Pérez Caldentey, Esteban, y Vernengo, Matías. (2010). Back to the future: Latin America's current development strategy. *Journal of Post Keynesian Economics*, 32 (4), 623-644. <https://doi.org/10.2753/PKE0160-3477320408>

Platt, Desmond C. M. (1972). *Latin America and British trade, 1806-1914*. London: Adam & Charles Black.

Prados de Escosura, Leandro. (2007a). Inequality and poverty in Latin America: a long-run exploration. En Jeffrey G. Williamson, Timothy J. Hatton, Kevin H. O'Rourke y Alan M. Taylor (comps.), *The new comparative economic history: essays in honor of Jeffrey G. Williamson* (pp. 291-316). Cambridge: MIT Press.

Prados de Escosura, Leandro. (2007b). When did Latin America fall behind? En Sebastian Edwards, Gerardo Esquivel y Graciela Márquez (comps.), *The decline of Latin American economies: growth, institutions, and crises* (pp. 15-57). Chicago: University of Chicago Press.

Prebisch, Raúl. (1962). The economic development of Latin America and its principal problems. *Economic Bulletin for Latin America*, 7 (1), 1-22.

Reinert, Erik S. (1996). Diminishing returns and economic sustainability: the dilemma of resource-based economies under a free trade regime. En Stein Hansen, Jan Hesselberg y Helge Hveem (comps.), *International trade regulation, national development strategies and the environment: towards sustainable development?* (pp. 119-150). Oslo: Centre for Development and the Environment.

Robinson, Joan. (1933). *The economics of imperfect competition*. London: St. Martin's Press.

Rostow, Walt W. (1960). *The stages of economic growth: a non-communist manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.

Sunkel, Osvaldo. (1966). The structural background of development problems in Latin America. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 97, 22-63. <https://doi.org/10.2307/40436698>

Svampa, Maristella. (2019). *Neo-Extractivism in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.

Székely, Miguel, y Montes, Andrés. (2006). Poverty and inequality. En Victor Bulmer-Thomas, John H. Coatsworth y Roberto Cortés-Conde (comps.), *The Cambridge economic history of Latin America: Volume 2: The Long Twentieth Century* (pp. 585-645). Cambridge: Cambridge University Press.

Warnecke-Berger, Hannes. (2018). *Politics and violence in Central America and the Caribbean*. London / New York: Palgrave Macmillan.

Warnecke-Berger, Hannes (comp.). (2021a). *Development, capitalism, and rent: the political economy of Hartmut Elsenhans*. London / New York: Palgrave Macmillan.

Warnecke-Berger, Hannes. (2021b). Rent, capitalism and the challenges of global uneven development. En Hannes Warnecke-Berger (comp.), *Development, capitalism, and rent: the political economy of Hartmut Elsenhans* (pp. 1-16). London / New York: Palgrave Macmillan.

Warnecke-Berger, Hannes, Burchardt, Hans-Jürgen y Ouaisa, Rachid. (2022). Natural resources, raw materials, and extractivism: the dark side of sustainability. *Extractivism Policy Brief no. 1*. Kassel: University of Kassel; Marburg: Philipps-University.

Warnecke-Berger, Hannes. (2023). Trade, unequal specialization and the persistence of extractivism. En Hannes Warnecke-Berger y Jan Ickler (comps.), *The political economy of extractivism: global perspectives on the seduction of rent*. London / New York: Routledge.

Warnecke-Berger, Hannes e Ickler, Jan (comps.). (2023). *The political economy of extractivism: global perspectives on the seduction of rent*. London / New York: Routledge.

Weyland, Kurt. (2009). The rise of Latin America's two lefts: insights from Rentier State Theory. *Comparative politics*, 41(2), 145-164. [www.jstor.org/stable/40599207](http://www.jstor.org/stable/40599207).

Williamson, Jeffrey G. (2010). Five centuries of Latin American income inequality. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28 (2), 227-252. <https://doi.org/10.1017/S0212610910000078>.

Williamson, Jeffrey G. (2011). *Trade and poverty: when the Third World fell behind*. Cambridge: MIT Press.

Williamson, Jeffrey G. (2012). Commodity prices over two centuries: trends, volatility, and impact. *Annual Review of Resource Economics*, 4 (1), 185-206. <https://doi.org/10.1146/annurev-resource-110811-114502>.

Williamson, Jeffrey G. (2015). Latin American inequality: colonial origins, commodity booms or a missed twentieth-century leveling? *Journal of Human Development and Capabilities*, 16 (3), 324-341. <https://doi.org/10.1080/19452829.2015.1044821>.

Winters, Jeffrey A. (2011). *Oligarchy*. Cambridge / New York: Cambridge University Press.

World Development Indicators Database. (2004): <https://data-bank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

Wright, Gavin. (1990). The origins of American industrial success, 1879-1940. *American Economic Review*, 80 (4), 651-668. [www.jstor.org/stable/2006701](http://www.jstor.org/stable/2006701).

Yates, Lamartine P. (1959). *Forty years of foreign trade: A statistical handbook with special reference to primary products and under-developed countries*. London: George Allen & Unwin.

# Cambio climático, patrones de consumo y desigualdad en América Latina y el Caribe

Algunos hechos estilizados

*Luis Miguel Galindo y Karina Caballero*

DOI: 10.54871/ca25nd04

## Introducción

El cambio climático para América Latina y el Caribe [ALC] representa un obstáculo para el desarrollo. Ciertamente, el cambio climático tiene efectos negativos amplios, generalizados y significativos en las actividades económicas, el bienestar social y el medioambiente (IPCC, 2014). Asimismo, instrumentar los procesos de adaptación y mitigación al cambio climático requiere una amplia movilización de recursos y transformaciones estructurales al actual estilo de desarrollo que permitan desacoplar la trayectoria del producto de la trayectoria de las emisiones de gases de efecto invernadero [GEI].

En este sentido, América Latina y el Caribe deberán atender el desafío del cambio climático en el contexto de la instrumentación de transformaciones estructurales al actual estilo de desarrollo. En este contexto, existe un interés creciente por analizar e identificar las relaciones que se establecen entre la atención al desafío del cambio climático y dos de las principales características del actual

desarrollo en América Latina y el Caribe: los patrones de consumo y la desigualdad de ingresos y de la riqueza (Ferrer-i-Carbonell y Van den Bergh, 2004; Chancel et al., 2023).

En efecto, los patrones de consumo condicionan y promueven, a través de la demanda, a las actividades productivas, son un indicador básico del nivel de bienestar de la población y de la dinámica económica y social y generan un conjunto de externalidades negativas como las emisiones de GEI que ocasionan el cambio climático. En este sentido, estos patrones de consumo no son consistentes con un desarrollo sostenible. Están condicionados por la alta concentración del ingreso y de la riqueza, como lo ilustran las fuertes diferencias en las canastas de consumo entre diferentes grupos de ingresos. En este sentido, las actuales condiciones de una elevada concentración de la riqueza en América Latina condicionan patrones de consumo que no son consistentes con un desarrollo sostenible, lo que indica la importancia de atender, simultáneamente, el desafío del cambio climático y el desafío de la distribución del ingreso y de la riqueza.

Estas diferencias en los patrones de consumo y la concentración del ingreso y riqueza permiten identificar una doble asimetría en referencia al cambio climático en América Latina y el Caribe: los países que son más vulnerables a los impactos del cambio climático contribuyen con menores emisiones de gases de efecto invernadero y, también, los grupos de ingresos más bajos, al interior de los países, son más vulnerables a los efectos del cambio climático, pero contribuyen con una proporción menor a las emisiones de gases de efecto invernadero. Ello sugiere entonces que una estrategia eficiente para atender el desafío del cambio climático requiere construir una transición climática justa donde se reconozca y atienda la presencia de estos efectos asimétricos.

Así, el objetivo de este artículo es analizar las relaciones entre la atención al desafío del cambio climático, los patrones de consumo y la desigualdad de ingresos en América Latina y el Caribe. Este

análisis es fundamental para construir una estrategia de política pública para una transición climática justa y viable.

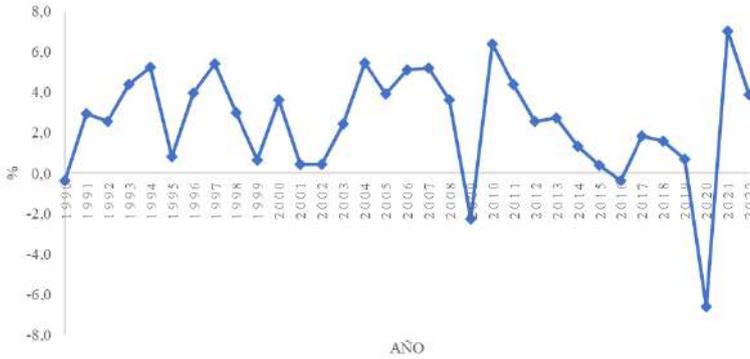
El artículo contiene cinco secciones. La primera sección es, obviamente, la introducción, la segunda sección presenta la evidencia empírica sobre las relaciones entre el cambio climático, los patrones de consumo y la desigualdad en América Latina y el Caribe [ALC], la tercera sección presenta algunas de las opciones, desde la óptica, de la política pública donde se vincula la transición climática justa con los patrones de consumo y la desigualdad en América Latina y el Caribe y, finalmente, la última sección concluye.

## **Cambio climático y desigualdad en América Latina y el Caribe**

América Latina y el Caribe muestran durante las últimas cinco décadas un ritmo de crecimiento del Producto Interno Bruto [PIB] frágil y volátil sujeto a diversos *shocks* internos y externos que, no obstante, han contribuido a aumentar el consumo de los hogares, el empleo y a reducir la pobreza (Gráfico 1, Gráfico 2).<sup>1</sup> Sin embargo, este dinamismo económico fue insuficiente para resolver los problemas estructurales de pobreza y de una elevada concentración del ingreso reflejada en el índice de Gini (Gasparini et al., 2012) y en la concentración de la riqueza y, más aún, contribuyó a configurar una compleja matriz de externalidades negativas que esta incluso erosionando las bases de sustentación del actual dinamismo económico. Dentro de estas externalidades destaca, por sus consecuencias globales y locales, el riesgo de pérdida de un bien público global como el clima (cambio climático).

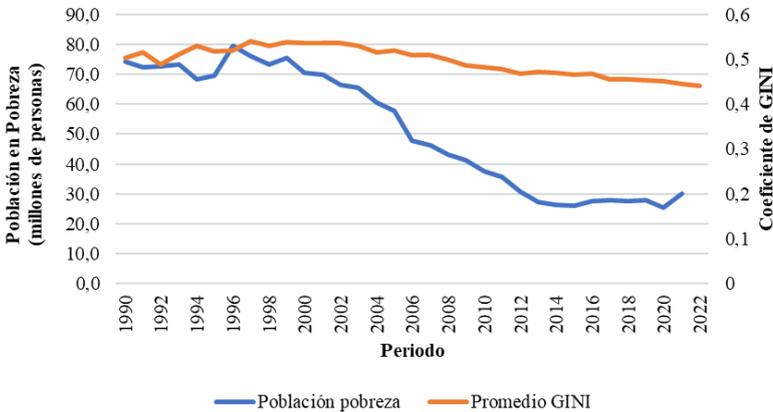
<sup>1</sup> Algunos de estos argumentos están también en Galindo (2024).

**Gráfico 1. Tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto [PIB] de América Latina y el Caribe [ALC]**



Fuente: Elaboración propia con información de Banco Mundial a precios constantes (dólares de 2010).

**Gráfico 2. Índice de Gini de distribución del ingreso y población en pobreza en América Latina y el Caribe [ALC]**



Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial.

Notas: Población en pobreza: se usó la población total de ALC y la tasa de incidencia de la pobreza, sobre la base de \$1,90 por día (2011 PPA) (% de la población). Promedio Gini: se promediaron los coeficientes de GINI disponibles de los países pertenecientes a ALC del respectivo año.

Los niveles de concentración del ingreso y la población en condiciones de pobreza en América Latina y el Caribe son heterogéneos por países, pero en general son de los mayores en el mundo (Cuadro 1). Estos niveles de concentración del ingreso y de la riqueza y de pobreza se reflejan en patrones de consumo altamente diferenciados por grupos de ingresos que condiciona, a través de la demanda, las características del dinamismo económico. Estas condiciones sociales se han incluso intensificado por la pandemia del COVID-19 y limitan la capacidad para avanzar en la transición climática justa. Por ejemplo, la pandemia del COVID-19 se tradujo en un deterioro de las condiciones fiscales, consecuencia del aumento del gasto público para atender la emergencia sanitaria, y la reducción de los ingresos fiscales, consecuencia de la drástica caída del nivel de actividad lo que limita la capacidad fiscal para elevar la inversión pública sustentable (Galindo et al., 2020). En este sentido, la atención a las condiciones sociales en América Latina y el Caribe es un componente fundamental de una estrategia para construir un desarrollo sustentable.

*Cuadro 1. Índices de Gini de concentración del ingreso en América Latina y el Caribe y otros países (promedio, periodo 1990-2022)*

País	Número de observaciones	Promedio	Mínimo	Máximo
América Latina y el Caribe	33	0,4964	0,4415	0,5411
Emiratos Árabes Unidos	2	0,2925	0,2600	0,3250
Alemania	29	0,3017	0,2800	0,3190
España	27	0,3467	0,3180	0,3650
India	11	0,3465	0,3170	0,3590
Japón	3	0,3327	0,3210	0,3480
China	18	0,3906	0,3220	0,4370

Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial.

El cambio climático es un problema de desarrollo (Dell et al., 2012; Dell et al., 2014; IPCC, 2014). Ello atendiendo a la relevancia de sus

impactos en las actividades económicas, el bienestar social y el medioambiente, a la urgencia y magnitud de recursos y transformaciones estructurales necesarias para instrumentar los procesos de adaptación y de mitigación al cambio climático, a la magnitud de las transformaciones estructurales que implica la transición climática y a la presencia de importantes desigualdades que condicionan las posibilidades y viabilidad de los procesos de mitigación y adaptación. La siguiente información lo ilustra:

1. Efectos del cambio climático. El cambio climático, consecuencia de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero [GEI], tiene efectos negativos, generalizados, algunos irreversibles, no lineales y más intensos en países con temperaturas más altas y menos desarrollados (Burke et al., 2015). Asimismo, la evidencia muestra que existen puntos de inflexión con costos significativos e irreversibles como la pérdida del Amazonas y el deshielo de los polos que tienen consecuencias no lineales y efectos colaterales adicionales relevantes. La Nueva Economía del Clima [NEC] (Dell et al., 2014) estima que un aumento de un grado de temperatura se traduce en una reducción de entre 1 % y 2 % de la tasa promedio anual de crecimiento del producto de largo plazo (Cuadro 2). En este sentido, el cambio climático incide sobre las perspectivas de largo plazo de crecimiento de la economía y por tanto en la prospectiva de desarrollo.

*Cuadro 2. Efectos de un aumento de 1 °C de temperatura sobre la tasa de crecimiento del producto*

Fuente		Efectos en la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto [PIB]
Dell et al. (2014)	1 °C	Entre -1 % y -2 % en la tasa de crecimiento de los países pobres.
Dell et al. (2009)	1 °C	-1,4 % en la tasa de crecimiento del ingreso per cápita de los países pobres.
Dell et al. (2012)	1 °C	En países entre -1,35 % y -1,39 % de la tasa de crecimiento del PIB global; -2,66 % en la tasa de crecimiento del PIB agrícola; -2,04 % en la tasa de crecimiento del PIB industrial.
Acevedo et al. (2018)	1 °C	En la economía global de -0,9 % de la tasa de crecimiento y de -1,2 % en la tasa de crecimiento de los países en desarrollo.

Kahn et al. (2019)	1 °C	-1,03 % en la tasa de crecimiento del PIB global.
Jain et al. (2019)	1 °C	-2,5 % en la tasa de crecimiento del PIB de India.
Colacito et al. (2019)	1 °C	Entre -0,27 % y -0,45 % de la tasa de crecimiento del PIB de Estados Unidos.
Hsiang (2010)	1 °C	-2,4 % en la tasa de crecimiento del producto.

Fuente: Elaboración propia.

2. Procesos de mitigación. El Acuerdo de París de cambio climático tiene como meta estabilizar el aumento de temperatura global entre 1,5 °C y 2 °C durante este siglo lo que requiere que la economía global sea carbono neutral entre 2050 y 2070 (United Nations, 2015). Ello requiere una urgente y amplia movilización de recursos e instrumentar transformaciones estructurales al actual estilo de desarrollo que permitan, por ejemplo, desacoplar la trayectoria del producto de la trayectoria de las emisiones de gases de efecto invernadero. De esta manera, los impactos de la transición serán diferenciados por países en función de la estructura de la industria nacional, y sus dependencias de industrias en decadencia o emergentes y su conexión con el resto del mundo, el sector público y de los hogares (Magacho et al., 2023). A través de un análisis de insumo producto es posible identificar las dependencias en la economía, e incluso en el sistema financiero de los sectores que van en decadencia con la transición, obteniendo indicadores de ingresos fiscales, empleo y pérdidas en la producción (Magacho et al., 2023). Para América Latina la transición a una economía baja en emisiones puede generar una pérdida de 7,5 millones de empleos en el sector de electricidad. Sin embargo, puede contribuir a generar 22,5 millones de puestos de trabajo en los sectores de la agricultura, la producción de alimentos de origen vegetal, las energías renovables, la silvicultura, la construcción y la manufactura (Saget et al., 2020). Para lograr una transición justa es necesario implementar políticas que permitan la reconversión laboral de empleados y empresas, fomento de la igualdad de género y protección social eficaz (OIT, 2018).

3. El desafío del cambio climático en América Latina y el Caribe se caracteriza, además, por dos importantes asimetrías. En primer lugar, los países que son más vulnerables al cambio climático (países o regiones más calurosas o más pobres y de menor desarrollo) tienen una menor contribución histórica en las emisiones de gases de efecto invernadero y, en segundo lugar (doble asimetría), la población más vulnerable a los impactos de cambio climático al interior de los países es aquella con menores ingresos y que contribuyen con menores emisiones de gases de efecto invernadero (Galindo et al., 2014). Por ejemplo, a nivel global, el 50 % de la población de más bajos ingresos contribuye con el 12 % del total de las emisiones totales, el 40 % de la población de ingresos medios genera 40,4 % de las emisiones totales con 6,6 tCO<sub>2</sub> per cápita, el decil más alto (decil X) (771 millones de personas) emiten alrededor del 48 % de las emisiones globales y el 1 % más rico de la población emite el 17 % de las emisiones totales con 101 tCO<sub>2</sub> per cápita en 2019 (Chancel et al., 2023). Estas desigualdades en emisiones de gases de efecto invernadero son actualmente mayores al interior de los países lo que expresa la presencia de intensas desigualdades al interior de los países (Chancel et al., 2023). Asimismo, los impactos negativos del cambio climático son mayores en la población de ingresos bajos y medios en países de ingresos bajos y medios (Chancel et al., 2023) y los impactos del cambio climático sobre la tasa de crecimiento del PIB reducen los ritmos de reducción del porcentaje de la población en condiciones de pobreza (Galindo et al., 2013). En este sentido, los impactos del cambio climático tienen efectos relevantes en las condiciones sociales y la evolución de la pobreza.

4. Los escenarios prospectivos elaborados consistentes con la meta de una economía carbono neutral implica transformaciones estructurales relevantes al actual estilo de desarrollo como lo ilustran los siguientes puntos (IPCC, 2018, IPCC, 2022):

- Las emisiones de CO<sub>2</sub>eq para 2030 tienen que reducirse en 45 % con respecto al nivel de 2010 para limitar el aumento

de la temperatura global en 1,5 °C o en 25 % para 2030 con respecto al 2010 para limitar el aumento de la temperatura global en 2°C y alcanzar emisiones netas cero en 2070 (2065-2080) (IPCC, 2018).

- Retrasar el nivel más alto de emisiones después de 2030 reduce significativamente la probabilidad de alcanzar la meta de limitar el aumento de la temperatura global en 1,5 °C (IPCC, 2018).
- La descarbonización implica llegar a cero emisiones netas per cápita en economías avanzadas y al menos a 2 tCO<sub>2</sub>e per cápita en las economías emergentes y en desarrollo al 2050 (IEA, 2021).
- En un escenario inercial el presupuesto de carbono disponible (alrededor de 900 billones de tCO<sub>2</sub>) que es consistente con un aumento de la temperatura global de 2 °C es de dieciocho años y un presupuesto de carbono (trescientos billones tCO<sub>2</sub>) es consistente con un aumento de la temperatura de 1,5 °C de seis años (Chancel, 2022). Ello indica que existe ya un muy limitado espacio para continuar emitiendo Gases de Efecto invernadero.
- Estos escenarios de la transición climática se expresan por sectores en el Cuadro 3.

### *Cuadro 3. Escenarios por sectores de la transición climática*

**Energía** (IEA, 2021; IEA, 2015; IPCC, 2018; IEA, 2017b):

La eficiencia energética deberá aumentar 4 % anual hasta 2030.

La oferta de energía basada en energía fósil deberá reducirse a representar menos del 20 % del total en 2050 (IEA, 2021).

La participación de energías renovables en la generación de electricidad deberá representar entre 59 % y 97 % en un escenario de 1,5 °C en 2050 (IPCC, 2018, p. 97).

Electrificación del conjunto de las actividades económicas, la movilidad y los hogares.

Transporte: transformación de la flota vehicular con base en combustibles fósiles a eléctrica a través de la venta de vehículos eléctricos y eliminación de vehículos a combustibles fósiles. Ello se traduce en una reducción del 95 % de las emisiones de gases de efecto invernadero.

<b>Sector industrial</b> (IEA, 2021, pp. 19-99): Las emisiones de CO <sub>2</sub> de la industria se reducen en 95 % en 2050 (20 % en 2030) El 90 % de la industria pesada es baja en emisiones en 2050.
<b>Sector agropecuario</b> (IPCC, 2018): Se estabiliza o reduce la expansión de la frontera agrícola. Mayor productividad, cambios en los patrones de consumo y vinculación sostenible con los ecosistemas y la biodiversidad. Se detiene la deforestación y se presentan emisiones netas negativas en bosques.
<b>Edificios y vivienda</b> (IEA, 2021; IPCC, 2018): Las emisiones de CO <sub>2</sub> de los edificios se reducen 95 % en 2050 y el 85 % de los edificios serán carbono neutral en 2050.

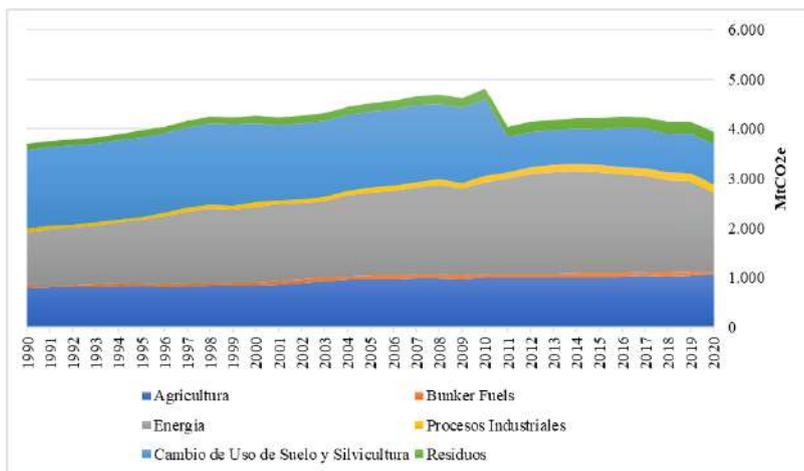
Fuente: Elaboración propia con base en revisión de la literatura.

## **Cambio climático y patrones de consumo: algunos hechos estilizados**

Las emisiones de gases de efecto invernadero<sup>2</sup> América Latina y el Caribe [ALC] fueron, aproximadamente, de 3,9 mil millones de tCO<sub>2</sub>e<sub>t</sub> en 2020, con una tasa de crecimiento promedio anual de 0,25 % entre 1990-2020, lo que representa una media de 5,96 tCO<sub>2</sub>e<sub>t</sub> per cápita en 2020. Las principales fuentes de estas emisiones corresponden al consumo de energía, el cambio de uso de suelo y silvicultura y actividades agropecuarias (Gráfico 3). En este sentido, una estrategia de mitigación creíble en América Latina y el Caribe tiene que incluir la transformación de la matriz energética, contener las emisiones de las actividades agropecuarias y detener la deforestación. Ello contrasta con la estructura y evolución de las emisiones globales donde la principal fuente de emisiones es la energía.

<sup>2</sup> Se contabilizan las emisiones de todos los sectores incluyendo USCUS.

*Gráfico 3. Estructura y evolución de las emisiones de gases de efecto invernadero en ALC, 1990-2020*

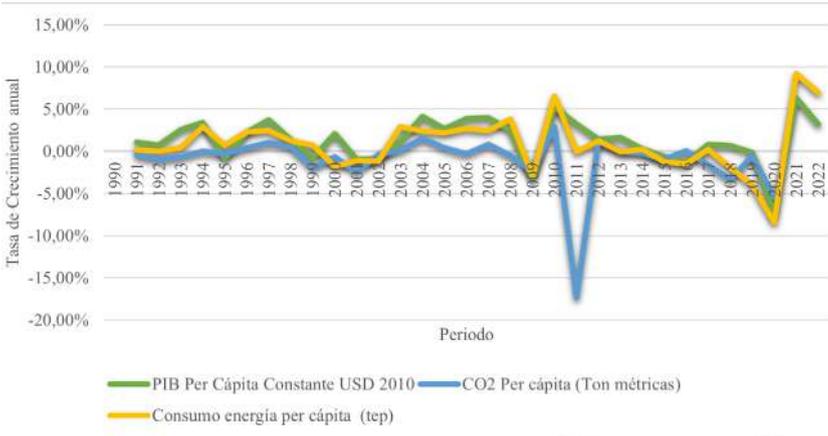


Fuente: Elaboración propia con datos del CAIT-WRI.

La complejidad para instrumentar un proceso de mitigación consistente con la construcción de una economía carbono neutral entre 2050 y 2070 puede ilustrarse considerando la estrecha relación positiva entre ingreso per cápita, consumo de energía per cápita y emisiones de gases de efecto invernadero per cápita provenientes del consumo de energía (Gráfico 4).

Ello plantea una paradoja del desarrollo: América Latina y el Caribe requieren aún una importante tasa de crecimiento del PIB que permita elevar el empleo y reducir la pobreza; sin embargo, este crecimiento económico se traduce también en un aumento del consumo de energía per cápita y de las emisiones de gases de efecto invernadero per cápita (Pottier, 2022). De este modo, es indispensable para transitar a un desarrollo sustentable desacoplar la trayectoria del PIB per cápita de la trayectoria de las emisiones per cápita.

*Gráfico 4. Tasas de crecimiento de PIB per cápita, consumo de energía per cápita y emisiones de gases de efecto invernadero per cápita en ALC*



Fuente: Elaboración propia con datos de CAIT, Banco Mundial y OLADE.

Los escenarios prospectivos de las emisiones de GEI provenientes del consumo de energía elaborados con base en el modelo IPAT ilustran la magnitud, la complejidad y las dificultades de construir una economía carbono neutral en América Latina y el Caribe (Galindo et al., 2022). El modelo IPAT especifica a las emisiones de gases de efecto invernadero provenientes de la energía como función del Producto Interno Bruto ( $PIB_t$ ), de la razón del consumo de energía a PIB y de la razón de  $CO_2e_t$  con respecto al consumo de energía (ecuación 1) (Labandeira, 2007; Ekins, 2000; Gutman y Gutman, 2017):

$$(1) \Delta CO_2e_t = \Delta PIB_t + \Delta \left( \frac{CE_t}{PIB_t} \right) + \Delta \left( \frac{CO_2}{CE_t} \right)$$

Donde  $CO_2e_{2t}$  representa las emisiones de  $CO_2e_{2t}$  equivalentes provenientes del consumo de energía,  $PIB_t$  es el Producto Interno Bruto y CE es el consumo de Energía. El subíndice t indica al año.

Los escenarios elaborados en Galindo et al. (2022) muestran que alcanzar una economía carbono neutral en 2050 en América Latina y el Caribe requiere tasas de crecimiento de la eficiencia energética y tasas de descarbonización muy superiores a los ritmos actuales (Cuadro 4). En efecto, el escenario inercial muestra que las emisiones de gases de efecto invernadero provenientes de la energía continúan creciendo y alcanzarán alrededor de 4,5 tCO<sub>2</sub>eq en 2050 (Galindo et al., 2022)

*Cuadro 4. Tasas de crecimiento al 2050: Modelo IPAT*

VARIABLE/ ESCENARIO	BAU	ESC ORDENADO	ESC DESORDENADO	ESC CRECIMIENTO
PIB	2,80	2,00	2,00	4,00
CE/PIB	-0,61	-3,50	-5,00	-2,00
CO <sub>2</sub> ee/CE	0,01	-4,00	-5,30	-2,50
CO <sub>2</sub> ee	2,18	-5,50	-8,30	-0,50

Fuente: Galindo et al. (2022) con base en la ecuación (1). Notas: Escenario BAU es el escenario inercial, el escenario ordenado inicia la descarbonización inmediatamente para llegar a niveles de 2 tCO<sub>2</sub>e per cápita en 2050, el escenario desordenado inicia la descarbonización a partir de 2030 para llegar a niveles de 2 tCO<sub>2</sub>e en 2050 y el escenario de crecimiento utiliza una tasa de crecimiento de 4 % del PIB.

Un proceso de descarbonización profunda en América Latina y el Caribe requiere entonces transformaciones estructurales fundamentales al actual estilo de desarrollo. Ello se puede ilustrar con el análisis de las relaciones entre los actuales patrones de consumo, la elevada concentración del ingreso y la trayectoria de emisiones de gases de efecto invernadero. En efecto, la presencia de esta relación positiva entre la evolución del PIB y de las emisiones de gases de efecto invernadero son convalidadas por los actuales patrones de consumo y la elevada desigualdad del ingreso (Pottier, 2022). En este sentido, estos patrones de consumo no son consistentes con un desarrollo sustentable.

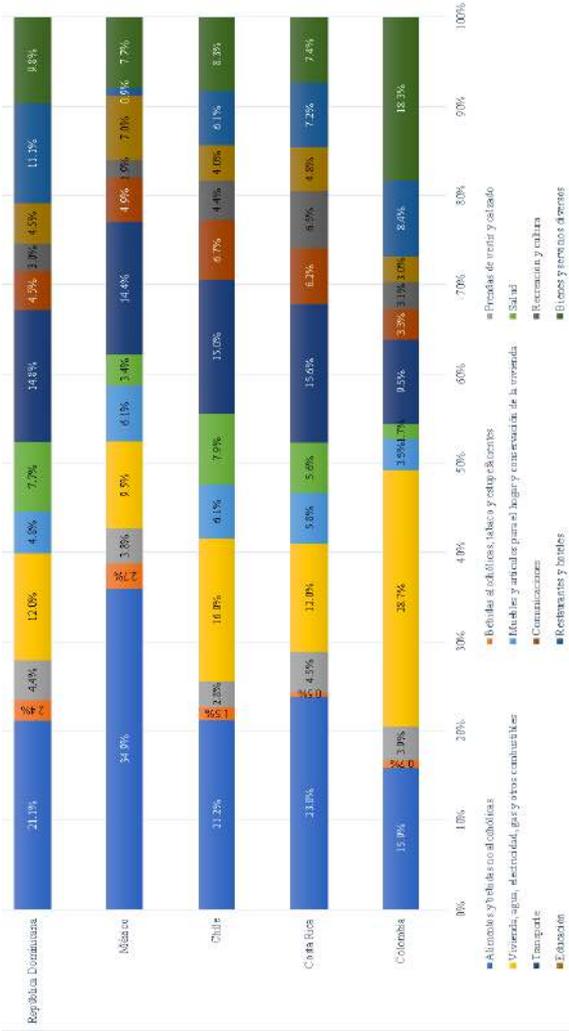
La estructura del consumo en América Latina y el Caribe muestra que los principales rubros de gasto, a nivel agregado, corresponden a alimentos, transporte y vivienda (Gráfico 5). Las participaciones por rubros de gasto en el gasto total por quintiles de ingreso son heterogéneas y permiten identificar algunos hechos estilizados (Galindo, 2024):

- Los patrones de consumo en ALC se caracterizan con una participación del gasto en alimentos, que es uno de los principales determinantes del bienestar de la población, como proporción del gasto total que disminuye conforme aumenta el ingreso (ley de Engel, 1857) (Gráfico 6) (Clements y Selvanathan, 1994; Ramezani et al., 1995). Ello abre nuevos espacios de consumo. La forma en que se cubren estos nuevos espacios de consumo es determinante para caracterizar al estilo de desarrollo.
- La participación de gasto en transporte y en combustibles para transporte aumenta conforme aumenta el quintil de ingreso (Gráfico 7). Este aumento del gasto en transporte se compone de dos tendencias contrapuestas. En primer lugar, por una tendencia a la disminución del gasto en transporte público en el gasto total conforme aumente el ingreso y, en segundo lugar, por una tendencia al aumento del gasto en transporte privado como proporción del gasto total. Es este último componente es el que domina la trayectoria del gasto total en transporte y se refleja en un incremento del gasto en combustibles para transporte. Ello ilustra el continuo proceso de migración del transporte público al transporte privado que deriva en un conjunto de externalidades negativa como contaminación atmosférica local, accidentes y congestión vial y generación de gases de efecto invernadero (Parry y Small, 2005). Asimismo, la transición del transporte público al privado deriva en un incremento de los subsidios a los combustibles fósiles que son fuertemente regresivos,

ya que se concentran en los grupos de altos ingresos (Coady et al., 2015, Coady et al., 2017; Coady et al., 2019). Esto, desde luego, contribuye a consolidar una sociedad más segmentada y con una economía política contraria a la transición climática donde los grupos de ingresos medios y altos buscan preservar estos subsidios a los combustibles fósiles.

- La participación del gasto en salud y en educación (en algunos países), que son los servicios públicos con mayor incidencia en el nivel de bienestar de la población, aumenta como proporción del gasto total (Gráfico 8) aunque con diferencias importantes entre países. Ello expresa que la población que abandono en las últimas tres décadas condiciones de pobreza y se establece como grupos de ingresos bajos y medios no está satisfecha con los servicios de salud y educación que reciben. Esto se traduce en un continuo proceso de migración de los servicios públicos de salud y educación (en algunos países) a los servicios privados de educación (en algunos países) y salud. Esta migración configura una sociedad crecientemente segmentada donde los grupos de altos ingresos utilizan los servicios privados de transporte, educación y salud y los grupos de ingresos bajos son los que utilizan los servicios públicos de transporte, de salud y educación. Esta sociedad crecientemente segmentada tiene mayores dificultades para amortiguar los impactos del cambio climático en contraposición a una sociedad con un sistema de salud pública universal y de calidad.

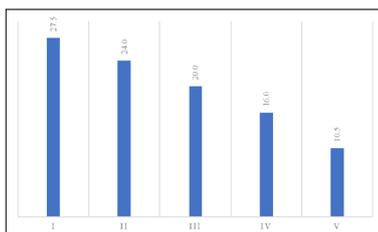
Gráfico 5. Patrones de consumo en América Latina y el Caribe



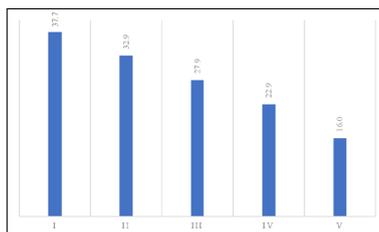
Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Presupuesto de los Hogares ENPH 2017 de Colombia, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH, 2018-2019) de Costa Rica, IX Encuesta de Presupuestos Familiares [EPF] 2021-2022 de Chile, Encuesta de Ingreso y Gastos de los Hogares [ENIGH] 2022 de México, Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares [ENGIH] 2018 de República Dominicana.

**Gráfico 6. Participación del gasto en alimentos por quintiles de ingreso**

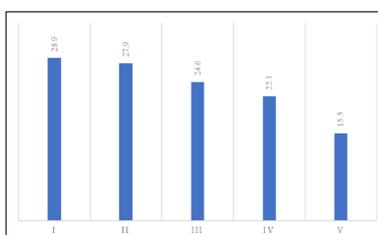
Colombia



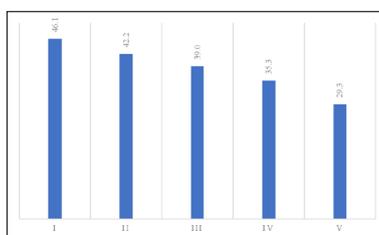
Costa Rica



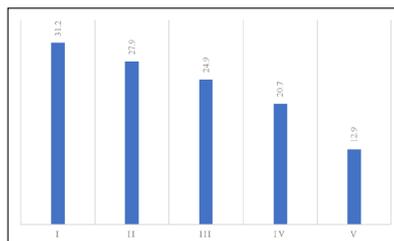
Chile



México

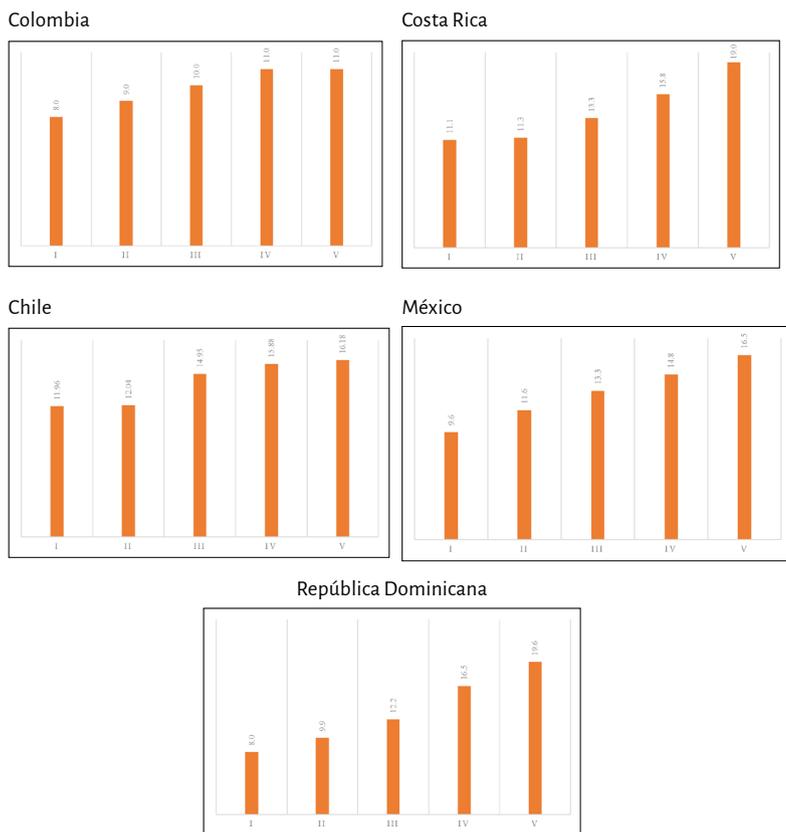


República Dominicana



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Presupuesto de los Hogares ENPH 2017 de Colombia, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH, 2018-2019) de Costa Rica, IX Encuesta de Presupuestos Familiares [EPF] 2021-2022 de Chile, Encuesta de Ingreso y Gastos de los Hogares [ENIGH] 2022 de México, Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares [ENGIH] 2018 de República Dominicana.

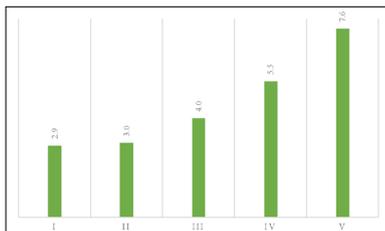
**Gráfico 7. Participación del gasto en transporte y combustibles para transporte por quintiles de ingreso**



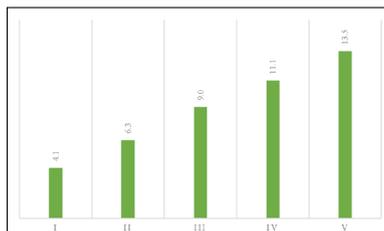
Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Presupuesto de los Hogares ENPH 2017 de Colombia, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH 2018-2019) de Costa Rica, IX Encuesta de Presupuestos Familiares [EPF] 2021-2022 de Chile, Encuesta de Ingreso y Gastos de los Hogares [ENIGH] 2022 de México, Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares [ENGIH] 2018 de República Dominicana.

**Gráfico 8. Participación del gasto en salud y educación por quintiles de ingreso**

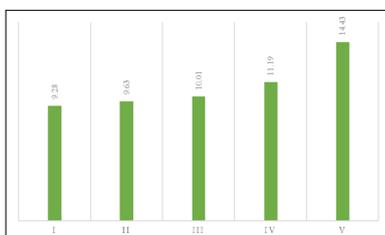
Colombia



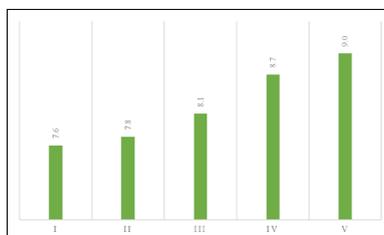
Costa Rica



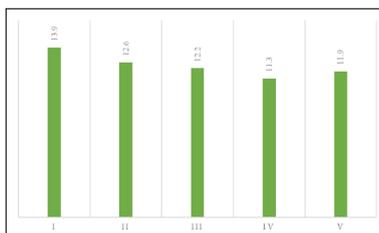
Chile



México



República Dominicana



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Presupuesto de los Hogares ENPH 2017 de Colombia, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH 2018-2019) de Costa Rica, IX Encuesta de Presupuestos Familiares [EPF] 2021-2022 de Chile, Encuesta de Ingreso y Gastos de los Hogares [ENIGH] 2022 de México, Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares [ENGIH] 2018 de República Dominicana.

Este proceso de migración de los servicios públicos de transporte, salud y educación (en algunos países) ilustra el creciente desencanto e insatisfacción con el actual estilo de desarrollo de los nuevos grupos de ingreso medios y bajos que abandonaron condiciones de pobreza en las últimas décadas. Más aun, muestra una de las paradojas del desarrollo actual en ALC: El crecimiento económico y las políticas sociales contribuyeron a que una parte importante de la población abandonara condiciones de pobreza y se convirtieron en grupos de ingresos medios y bajos. Sin embargo, estos grupos están inconformes con las consecuencias del actual estilo de desarrollo que se ilustra con su insatisfacción con los servicios públicos de transporte, salud y educación y donde tienen que gastar una parte significativa de sus nuevos ingresos por estos servicios de modo que mantenerse como grupos medios de ingresos resulta costoso. Este estilo de desarrollo convalida una sociedad crecientemente segmentada y desigual donde los grupos de ingresos medios y altos no utilizan los servicios públicos y, además, convalida un estilo de desarrollo que no es sustentable.

En este contexto, existen dos elementos que ilustran la relevancia de incorporar los patrones de consumo y los niveles de desigualdad en la transición climática justa:

1. La participación del gasto en transporte y electricidad representa una parte significativa del gasto total, en particular en los quintiles de ingresos más bajos (Cuadro 4). En este sentido, la transición climática que conlleva una electrificación masiva de la economía generada con energías renovables conlleva a una reducción de los costos de estos insumos (Bolton, 2020). A estas ventajas se puede incluir el ahorro en el gasto que implicaría el uso de servicios públicos universales de calidad de transporte, salud y educación. Todo ello se traduce en una reducción del gasto en estos rubros lo que flexibiliza la restricción presupuestal de los hogares y permite aumentar el gasto en otros rubros con incidencia en el

bienestar social. En este sentido, avanzar en la transición climática justa apoyada en una nueva matriz de servicios públicos y privados contribuye a reducir la segmentación actual de la sociedad y contribuye a configurar un consenso económico, política y social a favor de la transición climática.

2. Reducir la actual desigualdad del ingreso contribuye a una transición climático justa y más eficiente. En efecto, una sociedad menos segmentada y compacta hace más viables las metas de mitigación de emisiones de gases de efecto invernadero y reduce la vulnerabilidad climática.

## **Políticas públicas para la transición climática justa**

Atender el desafío del cambio climático requiere instrumentar transformaciones estructurales al actual estilo de desarrollo. En efecto, instrumentar los procesos de mitigación que requiere alcanzar una economía carbono neutral entre 2050 y 2070 y los procesos de adaptación para reducir significativamente la vulnerabilidad a los impactos del cambio climático requiere transformar los actuales patrones de consumo y producción.

La evidencia presentada en este ensayo muestra que los actuales patrones de consumo no son sustentables atendiendo al conjunto de las externalidades negativas que ocasionan como contaminación atmosférica, de suelos y de los recursos hídricos, a su contribución a las emisiones de gases de efecto invernadero y a que no construyen a conformar una sociedad y economía menos vulnerable a los impactos del cambio climático.

De este modo, es necesario:

- Construir una nueva matriz pública privada de servicios de transporte, de educación y salud universal, incluyente y de calidad que contenga los procesos de migración de los

servicios públicos a los servicios privados. Esta nueva matriz de servicios públicos y privados debe contribuir además a configurar una sociedad más igualitaria y menos segmentada.

- Instrumentar una transición climática donde se generalice el uso de la electricidad en las actividades económicas, los hogares y la movilidad y donde la energía eléctrica sea generada con base en energías renovables. En este contexto, la reducción de costos de la energía reducirá los gastos en electricidad y transporte de los hogares y también sus gastos en insumos, productos y servicios que utilicen a la electricidad renovable como insumo. Ello permite flexibilizar la restricción presupuestal de los hogares y aumentar el gasto en otros rubros asociados a un mayor bienestar social.

Instrumentar una reforma fiscal sostenible incluye:

- Impuestos a bienes y servicios que ocasionan las externalidades negativas ambientales. En este contexto, destaca una reforma fiscal ambiental con la imposición de un impuesto a la tonelada de carbono (tCO<sub>2e</sub>) y la eliminación paulatina de subsidios a los combustibles fósiles (Parry et al., 2021). Esta reforma debe considerar explícitamente sus potenciales efectos en la distribución del ingreso e incorporar medidas compensatorias (Kuishuang et al., 2018, Sterner, 2012). Ello es particularmente relevante en el contexto de la transición climática donde el precio a la tCO<sub>2e</sub> puede alcanzar niveles de USD 300 o, incluso, USD 700 en 2050 (NGFS, 2021).
- Gravámenes a los consumos con alto impacto en salud y el bienestar social como azúcar, bebidas alcohólicas, cigarros, y juego (Cnossen, 2020).

- Gravámenes a la riqueza y consumos o comportamientos de grupos de altos ingresos como herencias, bienes y viajes de lujo y alta gama.

Esta reforma fiscal debe contribuir a (Ekins y Speck, 2011):

- Controlar las externalidades negativas a través de generar una nueva matriz de rentabilidad favorable al desarrollo sustentable.
- Generar recursos fiscales adicionales que contribuyan a preservar los equilibrios fiscales, y a compensar la pérdida de ingresos fiscales derivados de la construcción de activos varados, por ejemplo, en la producción y venta de combustibles fósiles (Gonzalez-Mahecha et al., 2019; McGlade y Ekins, 2015; Bisted et al., 2019). Ello es especialmente relevante en Venezuela, México, Ecuador, Bolivia, Argentina y Brasil (Solano-Rodríguez et al., 2019).
- Promover un segundo dividendo fiscal de un mayor dinamismo económico o mejorar la distribución del ingreso. Ello incluye paquetes compensatorios a grupos particularmente vulnerables a las nuevas estructuras impositivas.

Apoyar la inversión en infraestructura sostenible. Esto es, estimaciones recientes sugieren que es necesario invertir anualmente en infraestructura sostenible en América Latina y el Caribe alrededor del 5 % del PIB promedio anual (Galindo et al., 2021). Este monto es mayor de incluirse el gasto en otros rubros asociados al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible [ODS].

Estas transformaciones pueden contribuir a configurar una economía baja en carbono más incluyente, socialmente menos segmentada y con menor población en condiciones de pobreza (Malerba et al., 2022). Estas transformaciones estructurales donde se elimine la pobreza son factibles dentro del presupuesto de carbono

aun disponible para cumplir con el Acuerdo de París de cambio climático (Chancel et al., 2023).

Los potenciales efectos de estas políticas públicas se ilustran en el Cuadro 6. Estos impactos sugieren que la transición climática justa es consistente con una mayor igualdad de ingresos y que, más aún, una mayor igualdad de ingresos contribuye a los procesos de mitigación y adaptación al cambio climático (Budolfson et al., 2021). En este contexto, es factible construir un amplio consenso a favor de una transición climática justa que combina mayor eficiencia y dinamismo económico, procesos de mitigación y adaptación e igualdad social.

*Cuadro 6. Políticas públicas y potenciales impactos*

	<b>Medida</b>	<b>Efectos potenciales</b>
Población por debajo de la línea de pobreza.	Servicios públicos	Efectos positivos
Grupos de ingresos bajos y medios	Transición climática	Efectos positivos
	Reforma fiscal sustentable con reciclaje fiscal	Efectos positivos
		Efectos positivos (distribución del ingreso)
Grupos de ingreso medios (clase media)	Incentivos fiscales y financieros para transición climática en actividades económicas y hogares	Efectos positivos
Grupos de alto ingresos	Impuestos	Efectos negativos

Fuente: Elaboración propia con base en Chancel et al. (2023).

## **Conclusiones**

El actual estilo de desarrollo en América Latina y el Caribe no es sustentable. En efecto, no obstante diversas mejoras económicas y sociales, no ha podido atender la presencia de una pobreza crónica, de una mala distribución del ingreso y, más aún, la generación de un conjunto de externalidades negativas y un aprovechamiento no sustentable de los recursos naturales renovables y no renovables.

Todo ello está erosionando las bases de sustentación del actual dinamismo económico.

En este contexto el desafío del cambio climático intensifica las dificultades del actual estilo de desarrollo atendiendo a sus impactos sobre las actividades económicas, el bienestar social y el medioambiente y a la movilización de recursos necesarios para instrumentar los procesos de descarbonización profunda consistentes con el Acuerdo de París de cambio climático. La evolución de las emisiones de gases de efecto invernadero y sus escenarios prospectivos muestran un incremento continuo con una alta asociación positiva con la trayectoria del producto y del consumo de energía. En este sentido, es indispensable desacoplar la trayectoria de emisiones de la evolución del consumo de energía y del producto.

De este modo, atender el desafío del cambio climático requiere transformar el actual estilo de desarrollo. En el centro de estas transformaciones están las relaciones que se establecen entre los actuales patrones de consumo, la desigualdad y el cambio climático. En efecto, la evidencia disponible de los actuales patrones de consumo, apoyados por una fuerte concentración del ingreso, muestran un proceso de transición del uso de los servicios públicos de transporte, educación (en algunos países) y salud al uso de servicios privados de transporte, educación y salud. Este proceso de migración contribuya a generar mayores emisiones de gases de efecto invernadero y otras externalidades negativas y convalida la estrecha relación entre emisiones de GEI y la evolución del producto y configura una sociedad crecientemente segmentada y desigual.

Atender entonces el desafío del cambio climático requiere la construcción de una nueva matriz de servicios públicos y privados universal, incluyente y de calidad que sea utilizada por el conjunto de la población, instrumentar una reforma fiscal sostenible que contribuya a contener las externalidades negativas, aumentar los ingresos fiscales, apoyar la construcción de nueva infraestructura sustentable y promover un segundo dividendo en la distribución del ingreso y el dinamismo económico. Todo ello debe contribuir a

construir un amplio consenso social a favor de una transición climática justa.

De este modo, una transición climática justa puede apoyarse en una amplia coalición de grupos de ingresos bajos y medios que serían favorecidos por la configuración de nuevos servicios públicos privados universales y de calidad y por la creación de nuevos empleos sustentables. Asimismo, la transición climática puede apuntalarse con la construcción de una nueva infraestructura social que contribuya a configurar un amplio consenso entre los nuevos actores sociales y políticos del siglo XXI. Por ejemplo, la construcción de un sistema de cuidados (adultos mayores e infantes) es considerada una medida fiscal inteligente que tiene un triple dividendo: contribuye al bienestar de los adultos mayores e infantes, su construcción tiene un efecto dinamizador en el producto y contribuye a que las mujeres reduzcan su tiempo dedicado al cuidado y puedan participar en mejores condiciones en el mercado laboral reduciendo la brecha de género de participación y de salarios.

## **Bibliografía**

Acevedo Mejia, Sebastian; Mrkaic, Mico; Novta, Natalija; Puga-cheva, Evgenia; Topalova, Petia. (2020). The Effects of Weather Shocks On Economic Activity: What Are The Channels of Impact? *Journal of Macroeconomics*, 65,103207.

Binsted, Matthew; Iyer, Gokul; Edmonds, James; Vogt-Schilb, Adrien; Arguello, Ricardo; Cadena, Angela; Delgado, Ricardo; Feijoo, Felipe; Lucena, André F. P. McJeon, Haewon; Miralles-Wilhelm, Fernando, y Sharma, Anjali. (2019). Stranded Asset Implications of the Paris Agreement In Latin America

And the Caribbean. *Environmental Research Letters*. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/ab506d>

Bolton, Patrick; Despres, Morgan; Pereira da Silva, Luiz Awazu; Svartzman, Romain. (2020). *The Green Swan: Central Banking And Financial Stability In The Age of Climate Change*. Suiza: Bank for International Settlements.

Budolfson, Mark; Dennig, Francis; Errickson, Frank; Feindt, Simon; Ferranna, Maddalena; Fleurbaey, Marc; Klenert, David; Kornek, Ulrike; Kuruc, Kevin; Méjean, Aurélie; Peng, Wei; Scovronick, Noah; Spears, Dean; Wagner, Fabian, y Zuber, Stéphane. (2021). Climate Action With Revenue Recycling Has Benefits For Poverty, Inequality And Well-Being. *Nature Climate Change*, 11 (12), 1111-1116. <https://doi.org/10.1038/s41558-021-01217-0>

Marshall, Burke; Hsiang, Solomon, y Miguel, Edward. (2015). Global Non-Linear Effect of Temperature On Economic Production, *Nature*, 527.

Chancel, Lucas. (2022). Global Carbon Inequality Over 1990-2019. *Nature Sustainability*. doi: 10.1038/s41893-022-00955-z

Chancel, Lucas; Bothe, Phillipp, y Voituriez, Tancrède. (2023). Climate Inequality Report 2023, *World Inequality Lab Study 2023/1*

Clements, Kenneth, y Selvanathan, Saroja. (1994). Understanding Consumption Patterns. *Empirical Economics*, 19, 69-110.

Clements, Kenneth W.; Wu, Yanrui; Zhang, Jing . (2006). Comparing International Consumption Patterns. *Empirical Economics*, 31, 1-30.

Cnossen, Sijbren. (2015). Mobilizing VAT Revenues In African Countries. *International Tax And Public Finance*, 22, 1077-1108.

Cnossen, Sijbren. (2020). Excise Taxation for Domestic Resource Mobilization, *CESifo Working Paper*, (8442).

Coady, David; Parry, Ian; Le, Nghia-Piotr; Shang, Baoping. (2019). *Global Fossil Fuel Subsidies Remain Large: An Update Based On Country-Level Estimates*. Estados Unidos: International Monetary Fund.

Coady, David, Parry, Ian; Sears, Louis, y Shang, Baoping. (2017). How Large are Global Fossil Fuel Subsidies? *World Development*, 91 (1).

Coady, David; Flamini, Valentina y Sears, Louis. (2015). *The Unequal Benefits of Fuel Subsidies Revisited: Evidence For Developing Countries*. [Documento de trabajo del FMI N.º 15/250]. Washington D. C.: Fondo Monetario Internacional.

Colacito, Ricardo; Hoffmann, Bridget, y Phan, Toan. (2019). Temperature And Growth: A Panel Analysis of The United States. *J. Money Credit Bank*, 51 (2-3), 313-368.

De Silva, Tiloka, y Silvana, Tenreyro. (2021). *Climate Change Pledges, Actions And Outcomes*. London School of Economics / Bank of England / CfM / CEPR.

Dell, Melissa; Benjamin F. Jones, y Benjamin A., Olken. (2009). The economic impacts of climate change-temperature and income reconciling new cross-sectoral and panel estimates. *American Economic Review*, 99, (2), pp. 198-204.

Dell, Melissa; Benjamin F. Jones, y Benjamin A., Olken. (2012). Temperature Shocks And Economic Growth: Evidence Form The Last Half Century. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 4 (3), 66-95.

Dell, Melissa; Benjamin F. Jones, y Benjamin A. Olken. (2014). What Do We Learn from the Weather? The New Climate-Economy Literature. *Journal of Economic Literature*, 52 (3), 740-98.

Duarte, Rosa; Miranda-Buetos, Sara, y Sarasa, Cristina. (2021). Household Consumption Patterns And Income Inequality In EU Countries: Scenario Analysis For A Transition Towards Low-Carbon Economies. *Energy Economics*, 104.

Ekins, Paul. (2000). *Economic Growth And Environmental Sustainability*. Reino Unido: Routledge.

Ekins, Paul, y Speck, Stefan. (2011). *Environmental Tax Reform: A Policy for Green Growth*. Oxford: Oxford University Press.

Ferrer-i-Carbonell, Ada, y Van den Bergh, Jeroen C. J. M. (2004). A Micro-Econometric Analysis of Determinants of Unsustainable Consumption in The Netherlands. *Environmental and Resource Economics*, 27, 367-389.

Galindo, Luis Miguel. (2024). *Cambio climático y patrone de consumo en América Latina: la urgencia de la transformación estructural*. Policy Briefing, Universidad de Kassel, Alemania. [En proceso de publicación].

Galindo, Luis Miguel; Martínez, Paulina y González, Fernando. (2022). Escenarios para la transición energética a una economía carbono neutral en América Latina y el Caribe: algunos hechos estilizados. *Sobre México Temas de Economía*, 1, 1-35.

Galindo, Luis Miguel; Hoffman Bridget, y Vogt-Schilb, Adrien. (2021). *¿Cuánto costará lograr los objetivos del cambio climático en América Latina y el Caribe?* [Documento de Trabajo, IDB-01310]. Banco Interamericano de Desarrollo [BID].

Galindo Paliza, Luis Miguel; Filgueira, Fernando; Blofield, Marike; Francisco Cruz, Carlos Alberto. (2020). The Fiscal Cost of The

Provision of Basic Public Services, Subsidies For Expenditure On Food And Basic Citizen Income Per Household In Costa Rica, Guatemala And El Salvador During The COVID-19 Pandemic: An Expenditure Analysis. *Latin American Economic Review*, 29, 1-27.

Galindo, Luis Miguel; Alatorre, José Eduardo; Ferrer, Jimmy; Reyes, Orlando, y Samaniego, Joseluis. (2013). *Cambio climático: agricultura y pobreza en América Latina*. CEPAL.

Galindo, Luis Miguel; Alatorre, José Eduardo; Ferrer, Jimmy; Reyes, Orlando, y Samaniego, Joseluis. (2014). *Paradojas y riesgos del crecimiento económico en América Latina y el Caribe*. [Serie Medioambiente y Desarrollo, N.º 156 (LC/L.3868)]. Santiago, Chile.

Gasparini, Leonardo; Cicowiez, Martín, y Escudero, Walter Sosa. (2012). *Pobreza y desigualdad en América Latina. Conceptos, herramientas y aplicaciones*. La Plata: CEDLAS / Universidad Nacional de la Plata.

González-Mahecha, Esperanza; Lecuyer, Oskar; Carvalho Metanias Hallack, Michelle; Bazilian, Morgan Vogt-Schilb, Adrien. (2019). Committed emissions and the risk of stranded assets from power plants in Latin America and the Caribbean, *Environmental Research Letters*, 14 (12).

Gutman, Verónica, y Gutman, Ángel. (2017). *Emisiones energéticas de identidad de Kaya: nota metodológica*. Buenos Aires: Fundación Torcuato Di Tella.

Hsiang, Solomon. (2010). Temperatures and cyclones strongly associated with economic production in the Caribbean and Central America. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 107, 15367-72.

International Energy Agency [IEA]. (2021a). *World Energy Outlook 2021*. [https://iea.blob.core.windows.net/assets/599abf72-a686-4786-9cc2-b05e05b8dc2b/weo2021\\_ES\\_Spanish.pdf](https://iea.blob.core.windows.net/assets/599abf72-a686-4786-9cc2-b05e05b8dc2b/weo2021_ES_Spanish.pdf)

International Energy Agency [IEA]. (2021b). *Net Zero By 2050, A Roadmap For The Global Energy Sector*. [Report].

Intergovernmental Panel on Climate Change [IPCC]. (2018). Summary for Policymakers. En Masson-Delmotte, V., P. Zhai, H.-O. Pörtner, D. Roberts, J. Skea, P. R. Shukla, A. Pirani, W. Moufouma-Okia, C. Péan, R. Pidcock, S. Connors, J. B. R. Matthews, Y. Chen, X. Zhou, M. I. Gomis, E. Lonnoy, T. Maycock, M. Tignor, y T. Waterfield (eds.), *Global Warming of 1,5 °C. An IPCC Special Report On The Impacts of Global Warming of 1,5 °C Above Pre-Industrial Levels And Related Global Greenhouse Gas Emission Pathways, In The Context of Strengthening The Global Response To The Threat of Climate Change, Sustainable Development, And Efforts To Eradicate Poverty*. Ginebra: Panel Intergovernmental del Cambio Climático.

Intergovernmental Panel on Climate Change [IPCC]. (2014). *Summary for Policymakers, Climate Change 2014, Synthesis Report. Contribution of Working Groups I, II and III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Ginebra: Panel Intergovernmental del Cambio Climático.

Intergovernmental Panel on Climate Change [IPCC]. (2022). *Mitigation of Climate Change Summary for Policymakers*. Cambridge: Cambridge University Press.

Jain, Shipra; Salunke, Popat; Mishra, Saroj K., y Sahany, Sandeep. (2019). Performance of CMIP5 models in the simulation of Indian summer monsoon. *Theoretical and Applied Climatology*, 137 (1), 1429-1447.

Kahn, Matthew E.; Mohaddes, Kamiar; Ng, Ryan N. C.; Pesaran, M. Hashem; Raissi, Mehdi; Yang, Jui-Chung. (2019). *Long-Term*

*Macroeconomic Effects of Climate Change: A Cross-Country Analysis.* [IMF Working Papers, 19].

Feng, Kuishuang; Hubacek, Klaus; Liu, Yu; Marchán, Estefanía; Vogt-Schilb, Adrien. (2018). Managing the distributional effects of energy taxes and subsidy removal in Latin America and the Caribbean. *Applied Energy*, 225 (september), 424-436.

Labandeira, Xavier y Carmelo, J. León. (2007). *Economía ambiental*. España: Pearson Prentice Hall.

Magacho, Guilherme; Espagne; Etienne; Godin, Antoine; Mantes, Achilleas, y Yilmaz, Devrim. (2023). Macroeconomic exposure of developing economies to low-carbon transition. *World Development*, 167.

Malerba, Daniele; Xiangjie Chen; Kuishuang Feng; Klaus Hubacek, y Yannick Oswald (2022). *The impact of carbon taxation and revenue redistribution on poverty and inequality*. [IDOS Policy Brief 11/2022]. Bonn: German Institute of Development and Sustainability [IDOS].

McGlade, Christophe, y Ekins, Paul. (2015). The Geographical Distribution of Fossil Fuels Unused When Limiting Global Warming To 2 °C. *Nature*, 517, 187-190.

Naciones Unidas. (2015). *Paris Agreement*. [United Nations Treaty Collection]. Nueva York.

NGFS. (2021). *NGFS Climate Scenarios for Central Banks and Supervisors*.

OIT. (2018). *World Employment and Social Outlook 2018: Greening with Jobs*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

Parry, Ian; Black, Simon, y Roaf, James. (2021). *Proposal for an International Carbon Price Floor Among Large Emitters*. [Staff Climate Note]. Washington, D. C.: International Monetary Fund.

Parry, Ian W. H., y Small, Kenneth A. (2005). Does Britain or the United States Have the Right Gasoline Tax? *American Economic Review*, 95 (4), 1276-1289.

Pottier, Antonin. (2022). Expenditure Elasticity And Income Elasticity of GHG Emissions: A Survey of Literature On Household Carbon Footprint. *Ecol. Econ.*, 192, 30-32.

Ramezani, Cyrus A.; Rose, Donald y Murphy, Suzanne. (1995). Aggregation, Flexible Forms, And Estimation of Food Consumption Parameters. *American Journal of Agricultural Economics*, 77 (3), 525-532.

Saget, Catherine; Vogt-Schilb, Adrien, y Luu, Trang. (2020). *Jobs in a Net Zero Emissions Future in Latin America and the Caribbean*. Washington D. C. Geneva: Inter American Development Bank / International Labour Organization:

Samaniego, José Luis, y Galindo, Luis Miguel. (2009). Escenarios de emisiones de gases de efecto invernadero asociados a combustibles fósiles en América Latina, *Economía Informa*, 360.

Sandoval, Edgar. (2013). Proyección sobre energía eléctrica en México mediante la identidad de Kaya, *Economía Informa*, 380, 41-53.

Sandy, Trust; Joshi, Sanjay; Lenton, Tim y Oliver, Jack. (Julio de 2023). *The Emperor's New Climate Scenarios Limitations and Assumptions of Commonly Used Climate-Change Scenarios in Financial Services*. [www.actuaries.org.uk](http://www.actuaries.org.uk)

Singh, Mahendra, y Mukherjee, Deep. (2018). Drivers of Greenhouse gas Emissions in the United States: Revisiting STIRPAT Model. *Environmental Development and Sustainability*, 21, 3015-3031.

Solano-Rodriguez, Baltazar; Pye, Steve; Li, Pei-Hao; Ekins, Paul; Manzano, Osmel; Vogt-Schilb, Adrien. (2019). *Implications of Climate Targets on Oil Production and Fiscal Revenues in Latin America and the Caribbean*. [Documento de discusión N.º 701]. Washington, D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo. <https://doi.org/10.18235/0001802>

Sterner, Thomas (ed.). (2012). *Fuel Taxes and the Poor: The Distributional Effects of Gasoline Taxation and their Implications for Climate Policy*. RFF Press (*Resources for the Future*). Estados Unidos: RFF Press.

Yang, Weifeng; Yi, Wei-Ying; Yu, Bok-Keun, y Hunan, Xiangtan. (2016). *The Change of the Relationship Between CO2 Emissions and the Driving Forces -Quantile Regression Based on STIRPAT Model*.

# Capitalismo agrario y propiedad de la tierra

El caso de Uruguay

*Gabriel Oyhantçabal Benelli*

DOI: 10.54871/ca25nd05

## Introducción

En América Latina la tierra ha sido y es uno de los ejes que estructura la riqueza y el poder. Se trata de un activo que, al tiempo que representa una fracción significativa de la riqueza total, está fuertemente concentrado a lo largo y ancho del mundo, incluida América Latina (Bauluz et al., 2020). Esta gravitación de la tierra agropecuaria diferencia a los países de esta región, en particular a aquellos que son exportadores de bienes agropecuarios, de los países de mayor PBI per cápita, donde la tierra agraria fue perdiendo peso relativo entre las fuentes de riqueza (Piketty y Zucman, 2014).

Esta relevancia de la tierra como fuente de riqueza está detrás de la centralidad económica, política y social que han tenido en estas sociedades sus propietarios: los terratenientes. Este peso se remonta a la época de las haciendas, plantaciones y estancias en el siglo XIX (Piñeiro, 2004) y llega al siglo XXI en la era de los agronegocios y del acaparamiento de tierras en el continente (Borras et al., 2012; Gras y Hernández, 2013). De esta forma, analizar

las particularidades históricas y contemporáneas de esta fuente de riqueza y de sus propietarios es clave para avanzar en la comprensión de las diversas aristas de la desigualdad en esta región del planeta.

Este capítulo se propone abordar esta temática a partir del estudio del caso de Uruguay. Se busca aportar una mirada histórica y actual del peso absoluto y relativo de esta fuente de riqueza, dar cuenta de las principales características de los terratenientes agrarios a comienzos del siglo XXI, analizar los niveles de concentración de la tierra en perspectiva regional, y avanzar en las lecciones que este caso arroja para el estudio de las desigualdades sociales en Latinoamérica.

Uruguay es un caso interesante para abordar en profundidad la cuestión de la propiedad y los propietarios de la tierra. Desde tiempos coloniales (siglos XVII y XVIII) esta región del mundo se fue especializando en la producción y exportación de bienes agropecuarios. Durante el siglo XVIII fue la explotación del ganado criollo para obtener cueros para los centros fabriles europeos, carne para las misiones jesuíticas del Paraguay y carne salada (“tasajo”) para las plantaciones con trabajo esclavo de Brasil y Cuba (Millot y Bertino, 1991; Moraes, 2008). Durante la segunda mitad del siglo XIX, luego de la independencia de España y de consolidarse un nuevo Estado, la República Oriental del Uruguay (1828-1830), se afianza definitivamente la condición de proveedor de bienes agrarios para el mercado mundial con especial destaque de la carne salada, los cueros y la lana (Finch, 1981).

El siglo XIX fue particularmente relevante desde el punto de vista de la consolidación de la propiedad privada sobre tierras y ganados. Duffau (2022) muestra que la privatización de la tierra fue un largo proceso que comenzó en tiempos de la colonia, se aceleró con la independencia y se consolidó definitivamente hacia comienzos del 1900. De esta forma, entrado el siglo XX Uruguay era un país de base agropecuaria cuyo medio producción fundamental, la tierra, estaba casi totalmente privatizado, y con altos niveles de

concentración con un Gini de 0,7 (Álvarez Scanniello, 2015). Esta peculiaridad, también compartida con Argentina (Hora, 2002), dio forma a una clase social particular, los terratenientes agrarios, que detentaba la propiedad del principal recurso natural, y económico, del país.

Si bien durante el siglo XX y comienzos del siglo XXI la economía uruguaya se fue diversificando y complejizando, no se alteró ni su función en la división internacional del trabajo como proveedora de bienes agropecuarios, ni la propiedad privada como forma casi exclusiva de acceso y control de la tierra. Entre los principales cambios registrados destacan, en especial entre 1930 y 1970, un importante proceso de industrialización orientada al mercado interno (Bértola, 1991), y la progresiva expansión de los servicios que fueron ganando peso en la economía. Como consecuencia de estas transformaciones, la participación del sector agropecuario en el PBI pasó de casi 30 % en 1870-1920 a 8,5 % en 1980-2017 (Román y Willebald, 2021). Sin embargo, a pesar de perder peso en el producto, los bienes agropecuarios siguieron liderando la canasta exportadora, la que desde la década de 1970 incluyó nuevos bienes como los lácteos, el arroz, la soja y la pulpa de celulosa. Esta centralidad de las mercancías agrarias en la canasta exportadora ha tenido importantes consecuencias para los ciclos de crecimiento de la economía en su conjunto. En particular, porque el desempeño económico se vuelve muy sensible a las oscilaciones de los precios de las *commodities*, los que determinan la magnitud de la renta de la tierra agraria que, además de ser capturada por los terratenientes, es disputada por otros sujetos sociales (Oyhantçabal Benelli, 2023).

Las primeras décadas del siglo XXI profundizaron la condición de Uruguay como proveedor de bienes agropecuarios, traccionado ahora por la expansión de la economía china. El PBI agropecuario creció un 50 %, las exportaciones agropecuarias se cuatuplicaron en dólares corrientes y su peso relativo en la canasta de bienes exportados trepó hasta un 75 % (Oyhantçabal Benelli et al., 2022). Esta expansión se dio en un contexto internacional marcado por el

*boom* de *commodities* que en Uruguay estuvo liderado por las exportaciones de granos de soja, pulpa de celulosa y carne vacuna.

Junto con la expansión de las exportaciones, se produjo una ola de inversiones en tierras que modificaron profundamente el paisaje de propietarios del suelo. Este flujo de inversiones fue parte del proceso global y regional conocido como acaparamiento de tierras (Borras Jr. y Franco, 2012; Garcia-Arias et al., 2021). En Uruguay, los rasgos más salientes de este proceso fueron la venta del equivalente a más del 50 % de la superficie agropecuaria, la multiplicación por siete del precio de compraventa de la tierra, el desplazamiento de propietarios nacionales por sociedades anónimas, nacionales y extranjeras, y un importante flujo de inversión extranjera directa [IED] en tierras. Este movimiento intensificó la concentración de la tierra desplazando explotaciones agropecuarias de menor escala, al tiempo que dinamizó el surgimiento de la *propiedad institucional* de la tierra, caracterizada por el avance de figuras jurídicas y la canalización de capitales del sector financiero que encontraron en la tierra un activo rentable y seguro en un contexto mundial marcado por la crisis financiera de 2008 que trajo bajas tasas de interés a nivel internacional (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2019).

Para avanzar en el análisis de las particularidades del caso uruguayo, en lo que sigue presentaré de forma detallada las principales características de la propiedad y los propietarios de la tierra de uso agropecuario. El primer apartado aborda la evolución en el tiempo de la riqueza en tierra agropecuaria en términos absolutos y relativos. El segundo apartado expone las principales características actuales de los propietarios de la tierra agropecuaria, discriminando entre tipos de terratenientes. El tercer apartado compara el nivel de concentración de la tierra en Uruguay con otros países de la región. Por último, el cuarto apartado presenta reflexiones generales y aprendizajes que este caso arroja para el estudio de las desigualdades en América Latina.

## La evolución de la riqueza terrateniente

La riqueza en tierras se puede medir mediante su precio de compraventa (un stock), que refleja la capitalización futura del ingreso anual (un flujo) que reporta la propiedad de la tierra: la renta de la tierra.<sup>1</sup> La medición más reciente de la riqueza en tierras como stock fue realizada por De Rosa (2022) utilizando la metodología y el enfoque del equipo liderado por Piketty como parte del proyecto World Inequality Database. Para el período 2009-2016, calculó que la riqueza total en Uruguay era aproximadamente cinco veces (500 %) el ingreso nacional. De este total, la riqueza en tierras agropecuarias representaba un quinto del total (20 %), es decir, una magnitud en el entorno del 100 % del ingreso nacional. Como destaca el propio autor, esta magnitud es muy superior a la participación actual de la riqueza en tierras en países industrializados, aunque es similar a la participación que tenía la tierra en estos países antes de 1914 (De Rosa, 2022, p. 28).

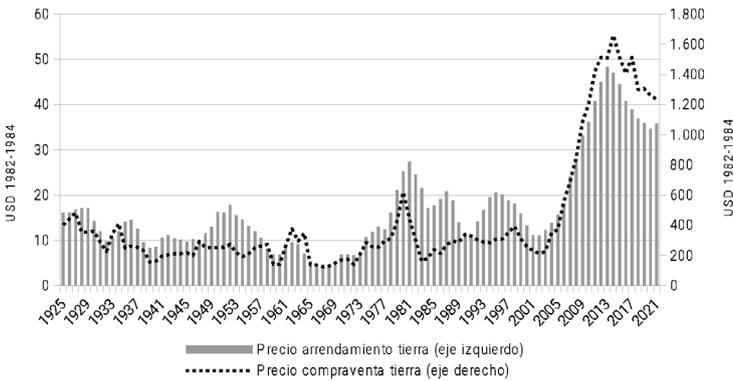
Para tener una perspectiva de largo plazo de la riqueza terrateniente, en la Gráfica 1 se presenta la evolución de la riqueza en tierras siguiendo la evolución del precio de compra-venta de la tierra (línea negra), y de su precio de arrendamiento que oficia de *proxy* a la renta de la tierra<sup>2</sup> (línea gris). La gráfica evidencia que, en el último siglo, la renta de la tierra agraria apropiada por los terratenientes (el flujo), así como la valorización presente del mismo

<sup>1</sup> A diferencia de otros medios de producción, la tierra no es fabricada, no obstante lo cual le otorga a sus propietarios una porción del ingreso social: la renta de la tierra. Esta resulta del carácter no reproducible, finito, heterogéneo y monopolizable de la tierra. Este flujo de ingresos, capitalizado a una tasa interés, determina el precio de mercado de la tierra (Marx, 1981). Para ponerlo en términos más convencionales, el precio de la tierra es el valor presente del flujo futuro de renta de la tierra. De allí que, en sentido estricto, lo que tiene precio no es la tierra en sí, sino un título de propiedad que permite apropiarse un flujo futuro de renta de la tierra.

<sup>2</sup> El precio de arrendamiento puede incluir, además de renta de la tierra, otras partidas como la depreciación de los activos fijos o partidas de plusvalía. Sin embargo, como muestran investigaciones históricas sobre el Uruguay, su correlación con la renta de la tierra es muy alta (Narbondó, 2022; Oyhançabal Benelli, 2019).

(la riqueza total en tierras), nunca fue tan alta como en las primeras décadas del siglo XXI. Para tener una referencia en valores nominales, los ingresos de los dueños del suelo se quintuplicaron en dólares corrientes, pasando de 320 a 1 650 millones de dólares comparando 2000-2010 con 2011-2020.

*Gráfica 1. Precio de arrendamiento de la tierra (eje izquierdo) y precio de venta de la tierra (eje derecho) en dólares de 1982-1984, 1925-2021*



Fuente: Elaboración propia con base en Oyhantçabal Benelli (2019).

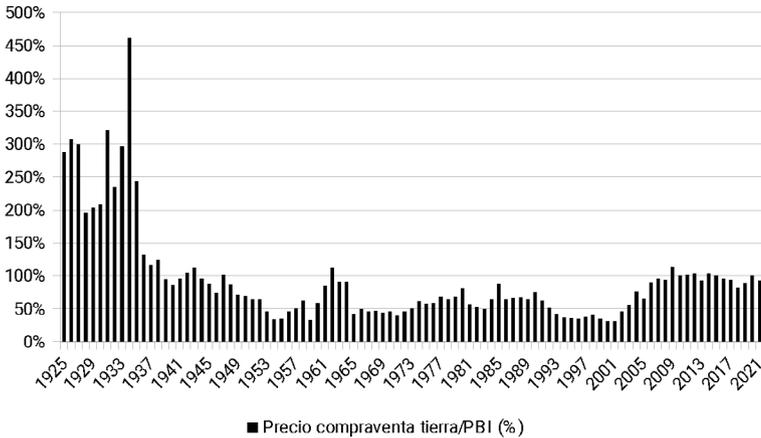
Sin embargo, cuando se analiza la riqueza terrateniente en términos relativos como porcentaje del PBI del Uruguay, esta muestra un comportamiento diferente (Gráfica 2).<sup>3</sup> La tendencia de largo plazo muestra una reducción de la participación de la riqueza en tierras como porcentaje del PBI, que pasa de más de 100 % en 1925-1935, para luego oscilar siempre por debajo de dicha cifra. No obstante, es importante destacar el importante crecimiento registrado durante las primeras décadas del siglo XXI, cuando el porcentaje pasa de menos de 50 % en la década de 1990 a 100 % en la década del 2010.

<sup>3</sup> Para estimar esta magnitud se multiplicó el precio promedio de la tierra por hectárea por la superficie agropecuaria total y se dividió por el PBI.

En el largo plazo, este indicador muestra un declive relativo en el poder económico de los propietarios de la tierra. Como se evidenció en la Gráfica 1, esta caída no resultó de la reducción absoluta de sus ingresos, que crecieron a comienzos del siglo XXI. Por el contrario, está mostrando un crecimiento relativo de otras fuentes de riqueza en economías que, en la actualidad, son más complejas y diversificadas que un siglo atrás. Si bien este comportamiento de largo plazo de la riqueza terrateniente es consistente con la literatura internacional (Piketty y Zucman, 2014), en el corto plazo (2000-2020) se observa un comportamiento contratendencial de crecimiento relativo de la riqueza terrateniente. Este se explica por el efecto combinado del último *boom* de *commodities*, que se tradujo en una importante expansión de la renta de la tierra, junto con el flujo de inversiones en tierras en el contexto de crisis financiera y bajas tasas de interés que supusieron una demanda extraordinaria por tierras (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2019).

Los datos presentados procuran poner en su justo lugar la relevancia de la tierra agropecuaria como fuente de riqueza. Los mismos arrojan un resultado con dos caras. Una de ellas muestra el declive a lo largo del último siglo del peso relativo de la tierra agropecuaria como fuente de riqueza en Uruguay. Este resultado indica que, en la actualidad, los terratenientes agrarios tienen menor poder económico, medido como fracción del PBI, que a comienzos del siglo XX. Sin embargo, la otra cara nos muestra que aún dicho poder económico representa un 20 % de la riqueza total y es equivalente a prácticamente un PBI. Esta cifra es muy superior a la registrada en las economías de mayor PBI per cápita, lo que está indicando que en los países cuyas economías dependen de la explotación de recursos naturales, en particular los de base agropecuaria, la propiedad de la tierra es clave para comprender los procesos de desigualdad social.

*Gráfica 2. Riqueza terrateniente como porcentaje del PBI uruguayo, 1925-2019*



Fuentes: Riqueza terrateniente: Oyhantçabal Benelli (2019); PBI: Román y Willebald (2021).

## Los terratenientes agrarios del siglo XXI

Este apartado presenta las principales características de los propietarios de tierras de uso agropecuario en la actualidad. Se presenta una tipología de terratenientes agrarios y una aproximación a la distribución de la tierra. Los terratenientes son definidos como aquella clase social que apropia renta de la tierra (Marx, 1981, capítulo 52). Estos pueden ser divididos en dos grandes grupos.<sup>4</sup> Por un lado, aquellos dueños de la tierra que la explotan directamente, en lo que la sociología rural rioplatense denominó el

<sup>4</sup> Vale la pena explicitar que si los propietarios de la tierra son entidades estatales estamos ante un terrateniente estatal o público. Asimismo, también son terratenientes aquellos pequeños capitales de escala reducida que utilizan trabajo familiar y son propietarios de la tierra, en lo que la literatura regional denomina productor familiar (Piñeiro, 1991).

terrateniente-capitalista (Murmis, 1979). Por otro lado, los dueños de la tierra que ceden su explotación a terceros: el terrateniente arrendador.

## **Los terratenientes-capitalistas**

Lo primero para destacar cuando se analiza a los propietarios de la tierra en Uruguay es que, desde que existen registros, la figura dominante en cantidad de explotaciones agropecuarias y superficie ocupada son los terratenientes-capitalistas, es decir, empresas agropecuarias que explotan tierras propias. Los diversos censos agropecuarios realizados desde 1908 muestran que la propiedad ha sido la principal forma de tenencia de la tierra entre las empresas agropecuarias, con un rango que oscila entre el 54 % de la superficie productiva en 1951 y un 70 % en 1980 (Oyhantçabal Benelli, 2022).

Este rasgo no es exclusivo del Uruguay, por el contrario, es una característica típica de las estructuras agrarias en países capitalistas, como muestran de forma recurrente los censos agropecuarios en países como Estados Unidos, Argentina y Brasil,<sup>5</sup> por citar a algunos de los principales productores de bienes agropecuarios del mundo. Este predominio de empresas agropecuarias terratenientes, cuya explicación tiene que ver con las particularidades de la acumulación de capital en la rama agraria como se fundamentará más abajo, ha llevado, entre otras cosas, a qué los análisis clásicos de distribución de la tierra, como en OXFAM (2016), utilicen como fuente privilegiada los censos agropecuarios. Como han señalado Bauluz et al. (2020), estos análisis parten del estudio de

<sup>5</sup> En Estados Unidos el censo agropecuario de 2017 mostró que el 60 % de la superficie agropecuaria está en manos de unidades productivas propietarias de la tierra (USDA, 2022). En Argentina, en el censo agropecuario de 2017 la propiedad alcanzó al 69 % de la superficie, aunque en provincia de Buenos Aires, de características similares al Uruguay, el porcentaje de la superficie en propiedad baja al 58 % (INDEC, 2021). Finalmente, en Brasil el censo agropecuario de 2017 indicó que el porcentaje de superficie en propiedad fue de 90 % (IBGE, 2022).

las explotaciones agropecuarias, lo que presenta sus limitaciones, ya que deja por afuera las explotaciones agropecuarias no propietarias de tierras (los arrendatarios)<sup>6</sup> y no se contemplan los casos donde una empresa controla varias unidades de producción, lo que tiende a subestimar los niveles de desigualdad.

Los datos más recientes para Uruguay, que surgen del censo agropecuario realizado en 2011 (DIEA, 2014),<sup>7</sup> muestran que el 70 % de las explotaciones agropecuarias (32 857) tenían 50 % o más de la superficie en propiedad, y en conjunto manejaban el 67 % de la superficie productiva. Por el contrario, las explotaciones agropecuarias arrendatarias, que producen en tierras que alquilan a terratenientes arrendadores, controlaban el 33 % de la superficie productiva y abarcaban al 30 % (11 757) de las unidades productivas.

La distribución de la tierra entre los terratenientes-capitalistas está lejos de ser igualitaria. En primer lugar, el índice de Gini entre unidades de producción propietarias de la tierra es de 0,79, una magnitud muy superior a los niveles de distribución del ingreso en Uruguay que oscilan en torno a 0,4 (INE, 2022). Cabe destacar que el Gini de distribución de la tierra para el total de explotaciones agropecuarias (propietarias y no propietarias) es apenas inferior, con un nivel de 0,77, una cifra que se ha mantenido prácticamente sin modificaciones a lo largo de todo el siglo XX (Álvarez Scanniello, 2015).

En segundo lugar, es posible identificar diferencias importantes entre tipos de terratenientes-capitalistas realizando un ejercicio clásico de tipificación según la composición de la fuerza de trabajo. Este ejercicio permite discriminar entre explotaciones que utilizan fuerza de trabajo asalariada (las típicamente capitalistas) y explotaciones que utilizan fuerza de trabajo familiar (los productores familiares). Lo que se obtiene es que, en 2011, existían 14 480

<sup>6</sup> De incluir, además, toda la población residente en el país no propietaria de tierras se obtendrían niveles de desigualdad aún más importantes.

<sup>7</sup> Los datos que aquí se presentan surgen del reprocesamiento de los microdatos del censo agropecuario de 2011 realizado para este texto.

empresas con trabajo asalariado que controlaban 9,3 millones de hectáreas (57 % del área productiva), siendo que las empresas con trabajo familiar eran 18 377 y controlaban solo 1,6 millones de hectáreas (10 % del área productiva).<sup>8</sup> Esta distribución muestra una concentración de la tierra en las explotaciones típicamente capitalistas, cuya área promedio por unidad es de 759 hectáreas, casi diez veces más que las unidades de tipo familiar que manejan 87 hectáreas por unidad.

En tercer lugar, el estudio de la cúpula de los terratenientes-capitalistas muestra que el top 10 % (3 286 explotaciones) concentra el 66 % de la tierra, mientras que el top 1 % (329 explotaciones) concentra el 20 % de la tierra. Dentro de este grupo es posible avanzar en un estudio más cualitativo a partir de los relevamientos de los grupos empresariales agropecuarios de mayor escala (Oyhantçabal Benelli y Narbondo, 2019). Esta investigación, que a diferencia del censo agropecuario unifica las unidades productivas del mismo propietario, arroja que los 31 terratenientes-capitalistas más grandes (el top 0,1 %) controlaban en el entorno del 10 % de la tierra agropecuaria.

El análisis de distribución de la tierra por fractil, resumido en el Cuadro 1, indica niveles significativos de desigualdad en el tamaño promedio de las explotaciones agropecuarias. En primer lugar, las empresas del top 10 % son en promedio diecinueve veces más grandes que las del 90 % inferior. La diferencia es más pronunciada si se compara las empresas del top 1 % y 0,1 % con las del 99 % y 99,9 % inferior, arrojando una diferencia de tamaño de 25 y 161 veces respectivamente.

<sup>8</sup> En el caso del área manejada por empresas arrendatarias, la misma tipificación arroja que las explotaciones que utilizaban trabajo asalariado abarcaban a 6 685 unidades con 4,6 millones de hectáreas (28 % del total), mientras que las de tipo familiar eran 6 774 unidades con 1 millón de hectáreas (6 % del total)

**Cuadro 1. Número explotaciones, superficie manejada y área promedio según tipo de explotación**

	Explotaciones	Superficie (ha)	Superficie (%)	Superficie (ha) / explotación
<b>Top 0,1 %</b>				
0,1 % superior	31	1 450 000	13,2 %	46 774
99,9 % inferior	32 826	9 541 415	86,8 %	290
<b>Top 1 %</b>				
1 % superior	330	2 250 971	20,5 %	6 821
99 % inferior	32 527	8 740 444	79,5 %	269
<b>Top 10 %</b>				
10 % superior	3 287	7 262 451	66 %	2 210
90 % inferior	29 570	3 728 964	34 %	114
<b>100 %</b>				
Terratenientes - capitalistas (100 %)	32 857	10 991 415	100 %	334

Fuente: Elaboración propia con base en los microdatos del Censo General Agropecuario 2011 y Oyhantçabal Benelli y Narbondo (2019).

La otra conclusión que se puede extraer del cuadro es la presencia extendida entre los terratenientes-capitalistas de explotaciones de escala reducida. Este predominio de pequeños establecimientos está detrás de los bajos niveles de rentabilidad promedio de los capitales agrarios en Uruguay como registré en un trabajo de reciente publicación (Oyhantçabal Benelli, 2021).<sup>9</sup> Los datos para el período 1955-2019 muestran que los capitales agrarios tienen una rentabilidad más baja y más inestable que sus pares no agropecuarios. La tasa de ganancia agraria neta de renta de la tierra tiene un nivel promedio de 11,6 % (vs. 16,5 % de los capitales no agrarios) y un coeficiente de variación de 61,8 % (vs. 22,6 % de los capitales no agrarios). Esto significa que, *a priori*, la rama agraria es menos atractiva para la inversión de capital que otros sectores de la economía, y puede estar explicando la mayor sobrevivencia en el sector de lo que proponemos llamar pequeños capitales-terratenientes.

<sup>9</sup> Este fenómeno también se registra en Estados Unidos (MacDonald et al., 2018).

En segundo lugar, la investigación mencionada arrojó que la tasa de ganancia del empresario agropecuario<sup>10</sup> dueño de la tierra, es decir, luego de deducidos intereses e impuestos, oscila en el entorno del 5 %. Se trata de una cifra reducida, levemente superior a la tasa de interés promedio que pagan los bonos de deuda externa del gobierno. Por otro lado, la tasa del empresario terrateniente es apenas inferior a la del empresario arrendatario (7,6 %), que no invierte en tierras, pero es mucho más estable con un coeficiente de variación de 55,2 % (vs. 118 % del empresario arrendatario). En otros términos, estamos ante la explicación del predominio en el agro uruguayo de pequeños capitales propietarios de la tierra,<sup>11</sup> en tanto la propiedad de la tierra arroja estabilidad al negocio agropecuario, el que es recurrentemente afectado por eventos climáticos y oscilaciones de precios.

Como desarrolló Iñigo Carrera (2016), los *pequeños capitales* son aquellos que en el proceso de competencia se diferencian del *capital normal* por valorizarse por debajo de la tasa general de ganancia debido a su escala reducida (de ahí lo de *pequeños*). Su particularidad reside en que, a pesar de obtener de forma recurrente bajas tasas de ganancia, no quiebran ni migran hacia sectores con mayor tasa de valorización, sino que se reproducen teniendo por límite inferior la tasa de interés o incluso el salario de la rama si el capitalista es a la vez su propio trabajador. Por otro lado, el mismo fenómeno desestimula a los capitales normales a invertir en este tipo de ramas, dada su menor tasa de rentabilidad. Para el caso de la

<sup>10</sup> Mientras la tasa de ganancia del capital agrario mide la capacidad de valorización de los capitales invertidos en el sector descontada la renta de la tierra a los efectos de su comparación con otros sectores de la economía, la tasa de ganancia del empresario mide la rentabilidad del capitalista individual una vez deducidas las partidas de plusvalía que corresponden al capital bancario (intereses) y al Estado (impuestos) (Oyhantçabal Benelli, 2021).

<sup>11</sup> La variación del número de explotaciones agropecuarias entre los censos agropecuarios de 1956 y 2011 confirman esta tendencia. En dicho período, mientras el número de explotaciones terratenientes se redujo un 33 %, el de arrendatarios se redujo un 88 % (Oyhantçabal Benelli, 2021).

rama agraria, es habitual encontrar al capital normal invirtiendo “aguas arriba” en bienes de capital e insumos para el sector (Bayer, Monsanto, Syngenta), o “aguas abajo” en las fases de procesamiento y distribución (Cargill, ADM, Bunge), pero no en la producción directa de los bienes agropecuarios.

## **La mano invisible: los terratenientes arrendadores**

Para completar el análisis resta analizar a los *terratenientes arrendadores*. Este es el más invisible de todos los sujetos de la estructura agraria, al punto que prácticamente no han sido considerados en investigaciones académicas y políticas públicas. Esta escasa visibilidad resulta de su ausencia en la producción agraria, donde no tienen ninguna función, no obstante, lo cual reciben una porción para nada despreciable de la plusvalía que apropia el sector producto del arrendamiento de sus propiedades.

Según surge del último censo agropecuario, los terratenientes arrendadores controlan el 30 % de la superficie agropecuaria. Si bien sobre este tipo existe información parcial y fragmentada, resultados preliminares de una investigación reciente muestra a un grupo heterogéneo, que incluye terratenientes estatales, grandes terratenientes institucionales ligados a fondos de pensión e inversión y pequeños terratenientes particulares (Oyhantçabal Benelli et al., 2023).

Entre los terratenientes estatales destaca el Instituto Nacional de Colonización [INC], un ente autónomo creado en 1948 para facilitar el acceso a la tierra a población de bajos recursos (Juncal Pérez, 2021). En la actualidad es propietario de unas cuatrocientas mil hectáreas (2,5 % de la superficie agropecuaria), lo que lo convierte en el mayor propietario de tierras del Uruguay. Estas tierras son arrendadas a precios subsidiados (menos del 50 % del precio de mercado) a unas mil ochocientas explotaciones productivas y a otras doscientas unidades productivas asociativas (INC, 2021).

El resto de los terratenientes arrendadores abarca a una importante diversidad de propietarios privados. Datos preliminares indican que el 1 % de los hogares en Uruguay (unos diez mil hogares) reciben rentas por alquilar tierras agropecuarias. Dentro de este grupo predominan los propietarios particulares con alrededor del 66 % de la tierra que se pone en arrendamiento. Estos son mayoritariamente uruguayos residentes en el país que hacen contratos de cuatrocientas hectáreas en promedio. El restante 33 % del área es puesta en arriendo por personas jurídicas (sociedades anónimas, de responsabilidad limitada, etcétera) nacionales y extranjeras que realizan contratos de mil seiscientas hectáreas en promedio. Cabe destacar que, tanto entre particulares como entre personas jurídicas, existen empresas agropecuarias que son arrendadoras de una porción de su propiedad, y que en su conjunto son arrendadoras de cerca de 1 millón de hectáreas.

Al igual que sucede con los terratenientes-capitalistas, entre los arrendadores la distribución de la tierra está lejos de ser igualitaria. Cruzando las fuentes disponibles, la distribución de los contratos de arrendamiento tiene un Gini promedio para el período 1990-2020 en el entorno de 0,6. Por su parte, el Gini de los arrendadores que son además empresarios agropecuarios es de 0,67 con datos del censo agropecuario 2011. Ambos indicadores dan cuenta de una distribución de la tierra menos concentrada entre los arrendadores (entre 0,6 y 0,67) que entre los terratenientes-capitalistas (0,79). Esta diferencia indica que estamos ante un sujeto menos heterogéneo, no obstante, lo cual es posible identificar tipos bien diferentes entre los arrendadores. Mientras el área media de los predios arrendados oscila según la fuente entre trescientas y cuatrocientas hectáreas, con una mediana que baja a menos de doscientas hectáreas, al mismo tiempo existen grandes inversores arrendadores de campos, entre los que destacan la empresa Union Agriculture Group capitalizada por inversores del exterior que controla cerca de setenta mil hectáreas, y los fondos de pensión nacionales (las AFAP).

## ¿Está concentrada la tierra en Uruguay?

El apartado anterior presentó datos de concentración de la tierra en Uruguay con base en el censo agropecuario para los terratenientes-capitalistas y los contratos de arrendamiento para los terratenientes arrendadores. A pesar de que los censos agropecuarios presentan diversas limitaciones para estimar la desigualdad en la propiedad de la tierra (Bauluz et al., 2020), las que deberán ser levantadas en futuros trabajos explorando nuevas fuentes como las encuestas de hogares tal como señalan los autores mencionados, es posible avanzar en una primera comparación de los niveles de desigualdad en la propiedad de la tierra en Uruguay con el resto de Latinoamérica utilizando dicha fuente.

Los datos procesados por OXFAM (2016) trabajando con censos agropecuarios para los diferentes países de la región muestran niveles de concentración altos en todo el continente, con un Gini en el entorno de 0,8. Dicha cifra es muy similar a la distribución de la tierra en Uruguay entre explotaciones agropecuarias (terratenientes y totales) para el censo agropecuario de 2011. Sin embargo, si se analiza la distribución de la tierra observando el *top share* entre el 1 % y el 10 % más rico aparecen diferentes importantes que dan cuenta de un nivel de concentración de la tierra significativamente menor en Uruguay en comparación con la región. Como mostramos en el Cuadro 1 para los terratenientes-capitalistas, el 10 % más grande concentra el 66 % de la tierra y el 1 % más concentra el 20 % de la tierra. Si se incluyen todas las explotaciones agropecuarias (terratenientes y arrendatarias), se obtienen valores muy similares: el 10 % superior controla el 63 % de la tierra y el 1 % superior controla el 19,2 %. Por el contrario, para el promedio de Latinoamérica el 10 % más grande concentra el 80 % de la tierra (Bauluz et al., 2020) y el 1 % más grande concentra el 51 % de la tierra (OXFAM, 2016).

Una explicación en profundidad de estas diferencias requeriría un artículo en sí mismo. De todos modos, es posible aventurar

como una hipótesis plausible que el alto nivel de concentración de la tierra en el top 10 % y 1 % en el conjunto de Latinoamérica se explica por la presencia generalizada en estos países de explotaciones de muy pequeña escala. El tamaño promedio de lo que OXFAM (2016) define como pequeñas explotaciones es de 7,9 hectáreas para el conjunto de América Latina, cuando el tamaño promedio en Uruguay de este tipo de explotaciones es cercano a las 100 hectáreas.

Esta diferencia puede estar reflejando el predominio en muchos países latinoamericanos de explotaciones de subsistencia que combinan la producción de autoconsumo con la venta de trabajo zafral. Por el contrario, en Uruguay el mayor tamaño promedio está indicando menor presencia de explotaciones de subsistencia y, por el contrario, mayor presencia de explotaciones comerciales<sup>12</sup> que, en muchos casos, se dedican a la producción ganadera al aire libre, la que exige mayor superficie de tierra en comparación con las producciones intensivas. Esta constatación es consistente con la significativa reducción de las explotaciones de pequeña escala y de la población rural registrada en Uruguay desde la década de los sesenta.

## **Reflexiones finales**

Para culminar, enumeramos a continuación las principales contribuciones de este capítulo pensando en los aportes del caso uruguayo para pensar la riqueza en América Latina. En primer lugar, se evidenció que la tierra representa aproximadamente el 20 % de la riqueza total del país, lo que equivale prácticamente a todo el PBI de la economía. Esta magnitud, que es muy superior a la registrada en países de mayor PBI/cápita, es un interesante indicador de la

<sup>12</sup> Estas diferencias llevaron a la sociología rural en Uruguay a conceptualizar que era más correcto referirse a los productores de pequeña escala como productores familiares y no como campesinos (Piñeiro, 1991).

relevancia contemporánea que tiene este activo en economías cuya función en el mercado mundial está dada por la exportación de bienes agropecuarios.

En segundo lugar, se mostró un declive a lo largo del último siglo del peso relativo de la tierra como fuente de riqueza con relación al PBI. Esta caída está mostrando una mayor diversificación de la economía uruguaya y de sus fuentes de riqueza, y tiene como correlato lo que denominamos el declive del poder económico de la clase terrateniente. En otros términos, los dueños de la tierra siguen siendo un sujeto relevante a la hora de analizar las desigualdades sociales, aunque su poder económico ha disminuido con el tiempo.

En tercer lugar, el texto procuró dar cuenta de la importante diversidad de propietarios de tierra. Se identificaron dos grandes grupos, los terratenientes-capitalistas que explotan tierras propias, y los terratenientes-arrendadores que alquilan sus campos a terceros. A su vez, a la interna de ambos grupos es posible identificar diversos subgrupos que abarcan desde productores familiares terratenientes hasta megaempresas dueñas de la tierra e inversores institucionales que compran tierras como forma de reserva de valor. Entre esta diversidad, la figura dominante es el pequeño capital terrateniente, un tipo de capitalista que obtiene bajas tasas de ganancia y que, para estabilizar su negocio, tiende a invertir en tierras.

En cuarto lugar, el análisis de la distribución de la tierra arrojó un alto nivel de concentración, con un Gini cercano a 0,8, cuando el ingreso en Uruguay tiene un Gini cercano a 0,4. Este nivel de concentración de la tierra está en sintonía con los guarismos regionales. Sin embargo, cuando se analiza el *top share* entre el 1 % y el 10 % más rico surge que la tierra está menos concentrada en Uruguay que en el resto de Latinoamérica, lo que puede explicarse por la fuerte presencia de explotaciones de muy pequeña escala en el resto del continente.

En quinto lugar, se pueden destacar algunos aportes que el caso uruguayo arroja para el estudio futuro de las desigualdades en Latinoamérica. Quedó en evidencia que la tierra agropecuaria sigue

siendo un activo relevante en economías exportadoras de bienes agropecuarios, como sucede especialmente en el Cono Sur americano (Brasil, Paraguay, Argentina, Chile y Uruguay), de forma que considerar su peso relativo en la riqueza total y su distribución es clave para el estudio de las desigualdades sociales. En este sentido, es necesario asumir que los propietarios de la tierra, los terratenientes, son un sujeto heterogéneo, lo que obliga a afinar el análisis si se pretende obtener una mejor radiografía de las caras contemporáneas de la desigualdad. Como orientación para trabajos futuros, el caso uruguayo otorga pistas para abordar a los diferentes tipos de propietarios de tierras, partiendo de la base de considerar a la región en su heterogeneidad, lo que exige análisis específicos por país para captar diversas situaciones.

Destaco en particular el caso de los terratenientes arrendadores, importantes en Uruguay y seguramente también en Argentina, pero no en países con predominio de explotaciones agropecuarias dueñas de la tierra o incluso sin títulos claros de propiedad. Por otro lado, sería interesante analizar si el pequeño capital terrateniente también es el sujeto predominante entre los propietarios de tierras en otros países, o si por el contrario predominan otro tipo de terratenientes.

A modo de cierre, parece central incluir la cuestión de la propiedad y el acceso a la tierra, así como la cuestión de la distribución de los ingresos que esta reporta (la renta de la tierra), en las discusiones orientadas a reducir las desigualdades en el continente. Aquí es donde se vuelve necesario pensar qué reformas agrarias se precisan para el futuro, sin repetir las consignas del siglo XX, sino pensando por donde pasa la clave para lograr un mayor aporte de los sectores agropecuarios latinoamericanos para el desarrollo (entendido en sentido amplio) de nuestras economías. Temas como políticas de acceso a tierra, reformas fiscales para capturar la renta de los recursos naturales, formas de propiedad con mayor gravitación del Estado, entre otras iniciativas, son temas fundamentales a impulsar en las discusiones sobre desigualdad y desarrollo en Latinoamérica.

## Bibliografía

Álvarez Scanniello, Jorge. (2015). *Instituciones, cambio tecnológico y productividad en los sistemas agrarios de Nueva Zelanda y Uruguay. Patrones y trayectorias de largo plazo*. [Tesis de Doctorado en Historia Económica]. Universidad de la República. <https://hdl.handle.net/20.500.12008/8022>

Bauluz, Luis; Govind, Yajna, y Novokmet, Filip. (2020). *Global land inequality, PSE Working Papers*. halshs-03022360. HAL. <https://ideas.repec.org/p/hal/psewpa/halshs-03022360.html>

Bértola, Luis. (1991). *La industria manufacturera uruguaya, 1913-1961: un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*. Montevideo: CIEDUR-Facultad de Ciencias Sociales-UdelaR.

Borras Jr., Saturnino, y Franco, Jennifer. (2012). *Global land grabbing and trajectories of agrarian change: A Preliminary Analysis*. *Journal of Agrarian Change*, 12 (1), 34-59.

Borras Jr., Saturnino; Franco, Jennifer; Gómez, Sergio; Kay, Cristóbal, y Spoor, Max. (2012). Land grabbing in Latin America and the Caribbean. *The Journal of Peasant Studies*, 39 (3-4), 845-872. <https://doi.org/10.1080/03066150.2012.679931>

De Rosa, Mauricio. (2022). *Accumulation, inheritance and wealth distribution: first estimates of the untold half*. [Serie Documento de trabajo; 07/2022]. Instituto de Economía, Universidad de la República. <https://hdl.handle.net/20.500.12008/31901>

Dirección de Estadísticas Agropecuarias [DIEA]. (2014). *Censo general agropecuario 2011. Resultados definitivos*. Montevideo: Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

Duffau, Nicolás. (2022). *Breve historia sobre la propiedad privada de la tierra en el Uruguay (1754-1912)*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.

Finch, Henry. (1981). *A political economy of Uruguay since 1870*. London: St. Martin's Press.

García-Arias, Jorge; Cibils, Alan; Costantino, Agustina; Fernandes, Vitor, y Fernández-Huerga, Eduardo. (2021). When land meets finance in Latin America: some intersections between financialization and land grabbing in Argentina and Brazil. *Sustainability*, 13 (14), 8084. <https://doi.org/10.3390/su13148084>

Gras, Carla, y Hernández, Valeria. (2013). *El agro como negocio*. Buenos Aires: Editorial Biblos.

Hora, Roy. (2002). *Los terratenientes de la pampa argentina: una historia social y política, 1860-1945*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Instituto Nacional de Estadística [INE]. (2022). *Indicadores de la distribución del ingreso. Año 2021*. [https://www3.ine.gub.uy/boletin/desigualdad\\_informe\\_marzo22.html](https://www3.ine.gub.uy/boletin/desigualdad_informe_marzo22.html)

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE]. (2022). *IBGE-Censo Agro 2017, IBGE-Censo Agro 2017*. <https://censoagro2017.ibge.gov.br>

Instituto Nacional de Colonización [INC]. (2021). *Datos globales de la política de tierras del Instituto Nacional de Colonización*. <https://www.colonizacion.com.uy/datos-globales>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [INDEC]. (2021). *Censo Nacional Agropecuario 2018. Resultados definitivos*. <https://cna2018.indec.gov.ar/resultados-definitivos.html>

Iñigo Carrera, Juan. (2016). The general rate of profit and its realisation in the differentiation of industrial capitals. En Greg

Charnock y Guido Starosta (eds.), *The new international division of labour* (pp. 25-53). Londres: Palgrave Macmillan UK.

Juncal Pérez, Agustín. (2021). Políticas públicas de colonización agraria en Uruguay (1923-2020). *Revista Praia Vermelha*, 31 (1), 134-157.

MacDonald, James; Hoppe, Robert, y Newton, Doris. (2018). *Three decades of consolidation in U. S. agriculture*. (Economic Information Bulletin; Number 189). U. S. Department of Agriculture, Economic Research Service.

Marx, Karl. (1981 [1894]). *El capital: crítica de la economía política. Tomo 3: el proceso global de la producción capitalista*. Ciudad de México: Siglo XXI.

Millot, Juan, y Bertino, Magdalena. (1991). *Historia económica del Uruguay. Tomo 1*. Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria.

Moraes, María Inés. (2008). *La pradera perdida: historia y economía del agro uruguayo: una visión de largo plazo, 1760-1970*. Montevideo: Linardi y Risso.

Murmis, Miguel. (1979). Sobre una forma de apropiación del espacio rural: el terrateniente pampeano y un intento por transformarlo. En Miguel Murmis, Juan Bengoa y Osvaldo Barsky (comps), *Terratenientes y desarrollo capitalista en el agro*. Quito: Centro de Planificación y Estudios Sociales (Ceplaes).

Narbondo, Ignacio. (2022). *A la sombra de la renta. Tasa de ganancia y excedente agropecuario en Uruguay, 1870-1930*. [Tesis Maestría en Historia Económica]. Universidad de la República. <https://hdl.handle.net/20.500.12008/33582>

OXFAM. (2016). *Desterrados: tierra, poder y desigualdad en América Latina*. Oxfam Internacional. [http://209.177.156.169/libreria\\_cm/archivos/pdf\\_1485.pdf](http://209.177.156.169/libreria_cm/archivos/pdf_1485.pdf)

Oyhantçabal Benelli, Gabriel. (2019). *La acumulación de capital en Uruguay 1973-2014: tasa de ganancia, renta del suelo agraria y desvalorización de la fuerza de trabajo*. [Tesis de Doctorado en Estudios Latinoamericanos]. Universidad Nacional Autónoma de México. <https://hdl.handle.net/20.500.14330/TES01000788646>

Oyhantçabal Benelli, Gabriel. (2021). Tasa de ganancia y acumulación de capital en el agro uruguayo, 1955-2019. *Historia Agraria de América Latina*, 2 (2), 76-102. <https://doi.org/10.53077/haal.v2i02.90>

Oyhantçabal Benelli, Gabriel. (2022). Los terratenientes agrarios en el Uruguay contemporáneo. En Mauricio Ceroni, Gabriel Oyhantçabal Benelli y Matías Carámbula (coords.), *El cambio agrario en el Uruguay contemporáneo* (pp. 29-36). Montevideo: Ediciones Del Berretín.

Oyhantçabal Benelli, Gabriel. (2023). Exchange rate overvaluation and agrarian ground rent transfers in Uruguay: 1955-2019. *Brazilian Journal of Political Economy*, 43 (1), 165-188.

Oyhantçabal Benelli, Gabriel; Ceroni, Mauricio, y Carámbula, Matías. (2022). El espacio agrario uruguayo a comienzos del siglo XXI. En Mauricio Ceroni, Gabriel Oyhantçabal Benelli y Matías Carámbula (coords.), *El cambio agrario en el Uruguay contemporáneo* (pp. 13-26). Montevideo: Ediciones Del Berretín.

Oyhantçabal Benelli, Gabriel; Figueredo, Soledad; Sabia, Lucía; Nuñez, Verónica, y Geymonat, Juan. (7-9 de septiembre de 2023). *Terratenientes arrendadores en Uruguay: caracterización y lógicas predominantes*. [Ponencia]. XIV Jornadas de Economía Crítica / V Jornadas de Economía Feminista, Montevideo, Uruguay.

Oyhantçabal Benelli, Gabriel, y Narbondo, Ignacio. (2019). Land grabbing in Uruguay: new forms of land concentration. *Canadian Journal of Development Studies / Revue CANADIENNE d'Études*

*du Développement*, 40 (2), 201-219. <https://doi.org/10.1080/02255189.2018.1524749>

Piketty, Thomas, y Zucman, Gabriel. (2014). Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700–2010. *The Quarterly Journal of Economics*, 129 (3), 1255-1310.

Piñeiro, Diego. (1991). La agricultura familiar: el fin de una época. En Diego Piñeiro (coord.), *Nuevos y no tanto. Los actores sociales para la modernización del agro uruguayo* (pp. 147-198). Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.

Piñeiro, Diego. (2004). *En busca de la identidad: la acción colectiva en los conflictos agrarios de América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.

Román, Carolina y Willebald, Henry. (2021). Structural change in a small natural resource intensive economy: Switching between diversification and re-primarization, Uruguay, 1870-2017. *Economic History of Developing Regions*, 36 (1), 56-81. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/20780389.2021.1878457>

U. S. Department of Agriculture [USDA]. (2022). *Farmland ownership and tenure*. U. S. Department of Agriculture Economic Research Service. <https://www.ers.usda.gov/topics/farm-economy/land-use-land-value-tenure/farmland-ownership-and-tenure/>

# Élites y desarrollo en países exportadores de recursos naturales

## El caso de Ecuador

*Jan Ickler*

■ DOI: 10.54871/ca25nd06

### **Introducción**

En la primera década del nuevo milenio, América Latina fue testigo del ascenso de Gobiernos autoproclamados “progresistas” (Cypher, 2009). Como sugiere el término “marea rosa” —como se ha dado en conocer—, estos Gobiernos estaban formados por partidos y alianzas electorales de izquierda o centro-izquierda. En una época de precios elevados de los productos básicos,<sup>1</sup> los Gobiernos de la marea rosa intentaron utilizar los ingresos extraordinarios procedentes de las exportaciones de recursos para impulsar el crecimiento económico. Esto representa un modelo de desarrollo basado en los recursos, en el cual el Estado desarrollista reaparece como el actor económico central (Haggard, 2018; Veltmeyer y Petras, 2014). Con diferentes intensidades y variando en sus políticas específicas, los Gobiernos promovieron políticas industriales y comerciales,

<sup>1</sup> En este capítulo, los términos recursos naturales, productos básicos y materias primas se utilizan indistintamente.

incluidas las inversiones en infraestructura, educación y sectores de alta tecnología, así como la imposición de impuestos y aranceles a la importación. A medida que los ingresos procedentes de las exportaciones de recursos llenaban las arcas gubernamentales, la combinación de tales políticas activas orquestadas por el Estado junto con el aumento de los recursos financieros para los programas sociales marcó la aparición del *neoextractivismo* como concepto (Gudynas, 2016; Burchardt y Dietz, 2014).<sup>2</sup> Desde entonces, se ha desarrollado un debate aún vigente sobre el impacto del neoextractivismo en las sociedades latinoamericanas, que se centra principalmente en los aspectos de rendimiento económico, calidad de las instituciones democráticas, desigualdades sociales e impactos medioambientales (Svampa, 2015; Dietz y Engels, 2017; Peters, 2019; Burchardt et al., 2021).

La llegada de Gobiernos de centro-izquierda y sus reformas también alteró la relación entre el Gobierno y el comercio de la región. Las élites empresariales no tardaron en expresar su preocupación por los planes de los Gobiernos de romper los acuerdos de libre comercio, imponer aranceles más altos y, posiblemente, reducir los incentivos a la inversión extranjera directa. Sin embargo, algunos sectores empresariales también se acomodaron a la emergente situación política y buscaron nuevas oportunidades económicas. Este capítulo examina el cambio en la relación entre élites y Gobierno en el contexto del neoextractivismo e intenta contribuir a las perspectivas existentes sobre el desarrollo basado en los recursos naturales y la maldición de los recursos. Este tema es crucial, ya que las élites pueden estabilizar o socavar las estrategias de desarrollo basado en los recursos naturales a través de su poder instrumental y estructural. Este capítulo contribuye a la comprensión

<sup>2</sup> La distinción entre neoextractivismo y extractivismo se hace con respecto a las políticas redistributivas y sociales de los Gobiernos de la marea rosa. Aunque ambos conceptos pueden considerarse modelos de desarrollo basado en los recursos naturales, el neoextractivismo implica la utilización de las ganancias extraordinarias de los recursos naturales con fines sociales (véase Burchardt y Dietz, 2014).

de las élites en los países caracterizados por la exportación de recursos naturales reflexionando sobre: 1) el papel que desempeñan las rentas de recursos naturales en estas sociedades, 2) el impacto de las rentas de los recursos naturales en las divisiones internas, las fisuras y las alianzas políticas entre los distintos sectores de las élites.

Para ello, se analiza el caso del Ecuador neoextractivista desde 2007 hasta 2017. Rafael Correa llegó a la presidencia en 2007 con una plataforma de izquierdas, apoyado por movimientos sociales e indígenas. Al principio de su presidencia, anunció una clara ruptura con las políticas “neoliberales” en Ecuador. Durante su Gobierno se introdujeron —a través de la aprobación de la nueva Constitución en 2009, su segunda reelección (2009) y su tercera reelección (2013)— una serie de proyectos de desarrollo destinados al “cambio de la matriz productiva” (Senplades, 2013) y a superar el extractivismo. Al mismo tiempo, Correa se distanció públicamente de las élites tradicionales de Ecuador, constituidas por los sectores agroexportador, financiero y comercial. Este estudio analiza el período de 2007 a 2017 y examina el impacto de la renta de los recursos naturales en Ecuador sobre el cambiante equilibrio de poder entre el Gobierno y los sectores empresariales. El análisis se centra en la coalición desarrollista en torno al Gobierno de Rafael Correa y los sectores financiero y comercial en Ecuador. Este capítulo se basa en un estudio que utiliza el rastreo de procesos para investigar cómo las élites ecuatorianas participan en la estabilización del modelo de desarrollo extractivista en Ecuador.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Este capítulo forma parte de un proyecto de investigación en curso (2019-2024) que utiliza el rastreo de procesos (Beach y Pedersen, 2019, p. 69 y ss.) para investigar la seducción de la renta en los países extractivistas desde una perspectiva centrada en el actor (para la seducción de la renta, véase Warnecke-Berger e Ickler, 2023). Para analizar la coalición política y los cambios internos, el estudio se basa en un análisis cualitativo de más de cuatrocientos artículos periodísticos, textos jurídicos relevantes, protocolos parlamentarios y documentos políticos. Además de la investigación bibliográfica y de archivos, la investigación de campo en Ecuador también recopiló amplio material de datos empíricos para un análisis más profundo de la economía

## El desarrollo basado en los recursos naturales y las élites

La especialización en la exportación de recursos naturales y sus subsiguientes ingresos extraordinarios han creado enormes expectativas de desarrollo en muchos países del Sur global. Estas expectativas se basan en la idea de que las ventajas comparativas y el gasto público dirigido podrían impulsar el desarrollo de cualquier forma. Sin embargo, muchos estudios han constatado que el extractivismo en general no es una empresa sostenible en términos políticos, económicos y ecológicos, poniendo más bien de manifiesto tensiones, fricciones, conflictos y, en última instancia, obstaculizando las oportunidades de desarrollo sostenible a largo plazo. Este debate se basa en la investigación existente sobre el desarrollo basado en los recursos naturales y cuestiona la suposición de que las exportaciones de recursos naturales son un trampolín para el desarrollo autocentrado (e industrial), incorporando la teoría clásica del desarrollo, así como las experiencias de otras regiones del mundo (resumen: Warnecke-Berger e Ickler, 2022).

Los altibajos de los precios en el mercado mundial y los auges y caídas que acompañan a tales estrategias de desarrollo se han debatido principalmente en el contexto del *Dutch disease* o *síndrome holandés* y la *Resource-Curse-Thesis* o *tesis de la maldición de los recursos* (Ross, 1999). El síndrome holandés se refiere a un crecimiento económico desequilibrado en los casos en que los países se especializan en la exportación de materias primas, destacando el papel de la apreciación de la moneda y las consiguientes consecuencias negativas para los sectores no relacionados con los recursos. A nivel nacional, muchos países exportadores netos de recursos naturales quedan atrapados en un equilibrio estructural y estable de desempleo y subempleo. Aunque las industrias extractivas representan la

---

política ecuatoriana durante el periodo analizado. Las fuentes de datos incluyen instituciones de desarrollo nacionales e internacionales, el Servicio de Rentas Internas de Ecuador, el Banco Central del Ecuador, el Ministerio de Energía y Minas y la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo Senplades.

mayor parte de las exportaciones y a menudo una enorme proporción del PIB, estas industrias contribuyen menos al empleo (Ericsson y Löf, 2018, p. 62). La explotación de recursos naturales también está relativamente desvinculada de otros sectores. Esto acentúa la estructura de enclave del desarrollo basado en los recursos naturales, el cual adquiere un carácter extravertido debido a su apertura al mercado mundial y a su integración en el mismo. El resultado es una heterogeneidad estructural (Amin, 1976, p. 191).

Desde el punto de vista político, el desarrollo basado en los recursos naturales se ha debatido en relación con los Estados rentistas de Oriente Medio (Luciani y Beblawi, 2016; Mahdavy, 1970; Van der Ploeg, 2011). Los autores argumentan que la especialización en recursos naturales va de la mano de la mala gobernanza y autoritarismo, de conflictos violentos y prácticas clientelistas (Auty, 2001; Ross, 1999). La procuración de rentas se ha discutido como una lógica específica de los actores económicos y políticos que lleva a ineficiencias. Tener acceso a los canales formales e informales hacia la burocracia estatal se convierte en una estrategia preferente, que conduce a la aparición de clases estatales que controlan políticamente los flujos de rentas de los recursos naturales (véase más adelante; Elsenhans, 1996). En tales circunstancias, la legitimidad de los Gobiernos de los países exportadores de recursos (en adelante, países extractivistas)<sup>4</sup> no se deriva necesariamente de elecciones democráticas, sino de la distribución de la riqueza de los recursos naturales entre determinados grupos. Desde una perspectiva medioambiental, el desarrollo basado en los recursos naturales está asociado a la deforestación, la desertificación, la contaminación del aire y del agua, las emisiones de gases de efecto invernadero,

<sup>4</sup> El término *país extractivista* describe un país en el que el desarrollo basado en los recursos naturales ha alcanzado cierta profundidad: está arraigado en los ámbitos político, social y económico; la cantidad de actividad económica dependiente de la explotación y exportación de recursos naturales es relativamente alta. En consecuencia, la reproducción de la sociedad depende materialmente de la exportación de recursos naturales.

el aumento de niveles de toxicidad y la pérdida de biodiversidad (International Resource Panel, 2019).

El concepto central que vincula estas distintas facetas del desarrollo basado en los recursos es la renta. Las rentas (de recursos naturales) son un tema que resurge en la literatura (Warnecke-Berger e Ickler, 2023; Auty y Furlonge, 2019). Las rentas se definen generalmente como el excedente económico proveniente no de mercados competitivos ni de la innovación ni de la inversión, sino de monopolios políticos o naturales, como la exportación de recursos. Por lo tanto, las rentas de los recursos naturales no tienen que reinvertirse, sino que se pueden utilizar libremente. Generalmente, el Estado se apropia de las rentas de los recursos naturales y los Gobiernos o las burocracias estatales pueden decidir cómo gastarlas. Las rentas de los recursos naturales surgen de la demanda en el mercado mundial y su apropiación se puede realizar de distintas maneras (Elsenhans, 2004), entre las que, a menudo, incluyen la propiedad directa de las industrias extractivas (por ejemplo, las empresas petroleras nacionales), los impuestos a la exportación (retenciones propias y aranceles) y la concesión de licencias.

El acceso a las rentas sigue siendo crucial para los actores económicos y políticos, puesto que estas rentas proporcionan los medios para cumplir sus objetivos económicos y políticos. Las rentas de los recursos naturales pueden redistribuirse directamente a varios actores sociales (por ejemplo, a través de reformas sociales y transferencias directas). También pueden invertirse en infraestructuras estatales y en el sector público, así como subsidiar o incluso crear sectores económicos ajenos a la industria extractiva. En mayor o menor medida, las rentas tienden a distorsionar los mecanismos del mercado en los países exportadores de materias primas. Su impacto tiene dos efectos: a nivel económico, la gestión de las rentas puede hacer que determinados sectores y estratos de la sociedad dependan de los flujos de rentas;<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Esto supone un desafío un tanto paradójico: gestionar la renta para superar el extractivismo es un dilema para los países extractivistas, ya que se tiende a reforzar la dependencia de la renta.

a nivel político, las rentas proporcionan los medios para consolidar la estabilidad del régimen y apaciguar a los grupos sociales conflictivos (Khan, 2018). Además, las políticas de patronazgo y el clientelismo, así como una verticalización general de las estructuras de poder, son características de las sociedades basadas en la renta.<sup>6</sup>

De este modo, las rentas tienen un impacto significativo en el entramado económico, social y político de los países exportadores de recursos naturales, ya que su flujo modifica las condiciones en las que los actores sociales eligen sus estrategias. Las rentas pueden llegar a ser “seductoras”, ya que tomar el control sobre partes de sus flujos puede convertirse en una meta importante (véase también Warnecke-Berger e Ickler, 2023). Esta fuerza seductora de la renta tiende a reproducir las condiciones que estabilizan el extractivismo, pero se manifiesta en diferentes niveles. Aunque gran parte de la literatura sobre la maldición de los recursos ha analizado el extractivismo en términos de comparación de casos, rara vez se han examinado los distintos mecanismos de seducción, es decir, el impacto de las rentas en el entramado social, cultural, político y económico de los países extractivistas. Este capítulo sostiene que uno de los mecanismos a través del cual las rentas se vuelven seductoras es la forma en que las élites económicas luchan por su reproducción material, sobre todo por el acceso a la renta. Dependiendo del carácter particular de los países extractivistas, las élites tratan de beneficiarse controlando el uso de las rentas o recibéndolas directamente. Indirectamente, las élites también pueden beneficiarse del carácter rentista de la sociedad. Esto puede observarse en los efectos de las reformas estatales impulsadas por rentas, como el aumento de la demanda nacional mediante transferencias directas de dinero a los consumidores, la estabilidad del régimen, etc. Bajo las condiciones de una sociedad basada en la renta, el acceso a los

<sup>6</sup> El término sociedad basada en la renta (también: sociedad rentista) se refiere, de forma análoga a sociedades extractivistas, a sociedades en las que la renta desempeña un papel dominante en la reproducción material (y, por tanto, en la reproducción política) (Peters, 2019).

flujos de renta puede ser más rentable que los negocios “normales”. Las élites que operan en determinados sectores de la economía pueden tener preferencias diferentes en cuanto al acceso a las rentas y el uso de las mismas. La posición de las élites en la economía y su grado de influencia podrían usarse para modificar los flujos de renta en distintas formas. El segundo se refiere a su *poder instrumental*; el primero, a su *poder estructural* (Fairfield, 2015).

En los países extractivistas, el acceso a las rentas se convierte en un medio de influencia política y económica. En los Estados desarrollistas, son sobre todo el Gobierno y los funcionarios quienes deciden cómo se utilizan las rentas. Por un lado, las clases estatales (Elsenhans 1996, 2004) consisten en aquellos estratos de la burocracia de los Estados desarrollistas que controlan la apropiación estatal y la distribución de las rentas. Teóricamente, estas clases estatales pueden utilizar las rentas tanto para legitimarse (proyectos de desarrollo, redistribución) como para autoprivilegiarse. Por otro lado, las coaliciones desarrollistas (o coaliciones de clases desarrollistas, Bresser-Pereira e Ianoni, 2017) están formadas por un abanico más amplio de actores, en el que se incluyen no solo el Gobierno o el Estado, sino también fuerzas sociales más o menos unidas detrás de la estrategia desarrollista. Puede tratarse de movimientos políticos específicos, sectores de la población, clases, empresas o individuos.

Sobre este trasfondo teórico, los párrafos siguientes arrojan luz sobre cómo las élites ecuatorianas cambiaron su posición entre sí y frente al Gobierno, y cómo modificaron sus estrategias económicas. Ecuador es un caso interesante para estudiar la relación entre el desarrollo basado en los recursos naturales y las élites debido a: 1) la importancia de los ingresos derivados de la exportación de petróleo y de las rentas petroleras para la reproducción material del Estado, 2) la relativa concentración de riqueza y de los medios de producción en la cúspide de la jerarquía social y 3) la relativa estabilidad de la coalición desarrollista en Ecuador. Se trata, por tanto, de un caso típico de neoextractivismo y el papel de las rentas

en Ecuador ha quedado de manifiesto (Alarcón, 2021). Si bien se considera que las élites son necesarias para entender este caso, todavía no se han estudiado en profundidad las múltiples formas en que las élites económicas estabilizan, perturban y congelan esta configuración. Para hacerlo y para reflexionar sobre el papel de las élites<sup>7</sup> en el contexto de la renta, este estudio presenta primero la omnipresencia de la renta en el caso ecuatoriano antes de abordar un análisis de la coalición desarrollista en torno a su figura central, Rafael Correa, y del sector comercial y financiero. En el contexto de este capítulo, el sector comercial se refiere a la suma de todas las empresas privadas ajenas a las industrias manufacturera, agrícola o extractiva. El sector financiero comprende todos los bancos privados e institutos financieros.

### **La omnipresencia de la renta en el Ecuador neoextractivista**

El primer mandato presidencial de Rafael Correa en 2007 transcurrió en un periodo en el que los recursos naturales experimentaron una subida de precios en el mercado mundial. Al mismo tiempo, el porcentaje de las exportaciones de materias primas en el precio total de exportaciones de Ecuador históricamente ha estado rondando el 90 %. Durante la presidencia de Rafael Correa, esta cuota aumentó solo ligeramente hasta el 93 % (UN Comtrade, 2021). Aquí, se produjo un cambio decisivo: mientras que el porcentaje de los alimentos cayó al 25 % de todas las exportaciones en 2007, el porcentaje del petróleo crudo subió a casi el 60 %. Mientras que los precios de las exportaciones agrícolas de Ecuador estaban sometidos a fluctuaciones, los del petróleo casi se duplicaron en dos años y se mantuvieron relativamente altos hasta el final del superciclo de las

<sup>7</sup> Las élites económicas en este artículo se refieren a las cincuenta empresas principales del país, medidas por ganancias, e incluyen las representaciones sectoriales como, por ejemplo, las asociaciones empresariales (véase también Hartmann, 2018).

materias primas en 2014. Curiosamente, la producción de petróleo —en términos de volumen— permaneció estable entre 2004 y 2014 (BCE, 2017, p. 192), lo que sugiere que los cambios en las cuotas de exportación se debieron únicamente al aumento de los precios en el mercado mundial.<sup>8</sup>

El discurso del Gobierno de Correa estaba orientado a encajar su programa político en un marco posneoliberal, proclamando la creación de una democracia participativa e inclusiva y reestructurando por completo el panorama político y económico de Ecuador (Chiasson-LeBel, 2016). El elemento central de este proyecto lo constituía una combinación de políticas estatales activas en un contexto de aumento de los precios de materias primas. Esto implicó una reconfiguración del Estado ecuatoriano como actor principal del desarrollo y de la planificación, lo que se reflejó en la creación de nuevas autoridades de planificación, la adopción de una nueva constitución, la aparición de nuevos ministerios y un conjunto de nuevas regulaciones económicas (Senplades, 2013). Esta institucionalización del Estado desarrollista fue acompañada por políticas que aumentaron el porcentaje de la renta procedente de los recursos que quedaba en manos del Estado y la canalizaron hacia proyectos de desarrollo y medidas de protección social. La llamada Revolución Ciudadana y su plan de desarrollo pretendían “[...] sow the oil and harvest a productive matrix for a knowledge society” (Senplades, 2013, p. 17).

De acuerdo con el objetivo político de fortalecer el papel del Estado en la economía nacional, el Gobierno trató de obtener mayor control sobre los ingresos procedentes de la exportación de recursos. Para ello, implementó y aumentó impuestos sobre las exportaciones y creó una industria petrolera nacional. Por lo que respecta

<sup>8</sup> Contrariamente a una lectura clásica de la reprimarización de las exportaciones diagnosticada en la región, estas cifras muestran que —aparte de los nuevos proyectos mineros— no se produjo una intensificación de la extracción de recursos y que el imperativo “extractivista” se refiere más bien a la creciente apropiación estatal de las rentas de los recursos (véase también Cypher, 2009).

a lo primero, tras las reformas políticas en 2007, el Gobierno aumentó la participación del Estado en las ganancias extraordinarias de las empresas petroleras privadas al 70 %. Con el impuesto sobre la renta y las tasas de explotación minera (entre el 12 y el 15 % de los ingresos brutos totales), el dinero entró a raudales en las arcas del Estado. Más del 40 % de todos los ingresos fiscales provenían de la exportación de hidrocarburos (Gómez et al., 2015, p. 36). Además, el Gobierno poseía todas las acciones del *holding* ecuatoriano Petroecuador, antes de que este se convirtiera en una empresa estatal en 2010. Entre 2007 y 2010, Petroecuador expandió sus actividades en la extracción de crudo en casi un 100 %, lo que le permitió al Estado tener acceso directo a la renta petrolera. Al mismo tiempo, el Gobierno ecuatoriano logró un nuevo acuerdo con los acreedores extranjeros, lo que provocó la caída de la deuda externa a un mínimo histórico (Indicadores del Desarrollo Mundial, 2022). Estas políticas y el aumento de la recaudación fiscal llevaron a una inmensa expansión del presupuesto público. Los ingresos totales del Gobierno aumentaron del 27 % del PIB en 2007 a casi el 40 % en 2013 (BCE, 2019a). Al mismo tiempo, el porcentaje de los ingresos fiscales del PIB generados únicamente por el sector petrolero casi se duplicó llegando a representar el 40 % de los ingresos fiscales totales en 2013 (Gómez et al., 2015, p. 45). Esto indica que, gracias a una retención más alta, el Gobierno pudo beneficiarse directamente de los elevados precios en el mercado mundial a pesar de que el volumen de la producción total del recurso natural de exportación clave no cambiara mucho.

Bajo este paradigma neoextractivista, el Gobierno de Rafael Correa utilizó el recién obtenido margen financiero para invertir en políticas sociales. El gasto social como porcentaje del PIB pasó del 4,4 % en 2006 al 9,2 % en 2013 y se mantuvo relativamente estable hasta 2017 (CEPALSTAT, 2020). Los principales proyectos del Gobierno incluyeron varias medidas de política educativa para mejorar el acceso a la educación secundaria y superior, el aumento de las medidas de protección social (como, por ejemplo, las transferencias

monetarias condicionadas) y las inversiones en atención sanitaria. Estas medidas se reflejaron en una tendencia de mejora de los indicadores sociales y resultaron en apoyo público para el presidente y su proyecto de Revolución Ciudadana. Además, el Gobierno subvencionó toda una serie de productos cotidianos, especialmente la energía, el gas y el combustible. En general, la reciente experiencia del Estado de desarrollo ecuatoriano es bastante aleccionadora: la estructura de la economía ecuatoriana no ha cambiado significativamente. Si observamos las cifras de valor agregado bruto por sector, tenemos que hablar de una ligera desindustrialización de la economía ecuatoriana (BCE, 2019b). Mientras que las cifras de los sectores agrícola y petrolero se mantuvieron más o menos constantes, el sector de la construcción parece ser el único beneficiado del auge de las materias primas (en adelante *commodity boom*). El fuerte sector terciario, vinculado al consumo de bienes —principalmente importados—, dejó a la economía ecuatoriana aprisionada en un modelo económico de exportación de recursos naturales. Desde esta perspectiva, parece poco probable que las leves mejoras en la reducción de la pobreza y la disminución de la desigualdad social logradas a través del gasto público se puedan salvaguardar en caso de un empeoramiento de las condiciones del comercio (Székely y Mendoza, 2017; Lustig et al., 2011). En general, las clases medias ecuatorianas fueron las principales beneficiarias de la Revolución Ciudadana. El aumento de los ingresos, un mejor acceso a bienes importados, la creación de empleo en el sector público y la mejora de las infraestructuras urbanas fueron las principales razones de su fuerte apoyo al Gobierno de Correa. El importe total de los subsidios concedidos por el Estado representó el 7,3 % del PIB en 2010 (Ministerio de Coordinación de la Política Económica, 2012, p. 52).

La descripción anterior del Ecuador neoextractivista muestra no solo la importancia y omnipresencia de la renta en la sociedad ecuatoriana a partir de 2007 para la coalición gobernante, sino también su establecimiento como nuevo margen de manobra financiera. Las cifras demuestran que el *commodity boom* hizo

posible gran parte de la Revolución Ciudadana. El Gobierno pudo contar con el apoyo de las clases medias urbanas, que fueron las más beneficiadas de las medidas sociales que impuso. Sin embargo, la reproducción material de las clases bajas y medias también dependía en gran medida de la distribución de las rentas petroleras. Estos sectores de la población se vincularon directamente o se incorporaron a la coalición desarrollista mediante la creación de empleo en el sector público. Esto remite a prácticas clientelistas a menudo observadas en los países extractivistas y facilitadas por la renta, y explica en parte la persistencia del extractivismo (véase también Weyland, 2009). Las rentas fluyen a través de la sociedad, afectando a las condiciones políticas y económicas, así como a las decisiones de los actores.

### **Las élites y la coalición desarrollista en el Ecuador neoextractivista**

Una alianza más amplia apoyó a Rafael Correa al principio de su mandato (Matthes, 2019). Varios actores políticos, incluidos el movimiento indígena<sup>9</sup> y los sindicatos, quienes se habían politizado y radicalizado durante la fase de ajustes neoliberales, atacaron repetidamente a los predecesores de Correa y culparon a un cártel de oligarcas tradicionales y a los viejos partidos como responsables de la crisis del país (la así llamada “partidocracia”). El Gobierno de Correa y su partido Alianza País (hoy Alianza MOVER) se benefició inicialmente de una constelación favorable resultante de la coincidencia de ciertos factores nacionales e internacionales. En primer lugar, el partido y su popular y carismático líder Correa, fueron capaces de presentar de forma creíble una alternativa radical a los

<sup>9</sup> Esto cambió tras el desmantelamiento de la iniciativa Yasuní-Itt y el creciente enfrentamiento entre el Gobierno extractivista y los movimientos indígenas antiextractivistas (Lalander et al., 2019; Becker, 2016).

partidos tradicionales y a sus miembros. Durante las elecciones (y también posteriormente a ellas), Correa enfatizó esta diferencia y denunció la influencia tradicional del sector financiero: la “bancocracia”. En segundo lugar, esta constelación nacional se vio reflejada y sustentada en otros acontecimientos en el subcontinente, concretamente movimientos sociales y políticos, cuando gran parte de América Latina se caracterizaba por un espíritu reformista de izquierda. El sutil esfuerzo por formular una agenda regional de izquierdas —por ejemplo, en el rechazo coordinado al Área de Libre Comercio de las Américas [ALCA]— fue una expresión del impacto de este amplio movimiento. En tercer lugar, las condiciones internacionales eran favorables, China ganaba cada vez más influencia y los precios de los productos de exportación ecuatorianos subían en el mercado mundial, al tiempo que el “mundo occidental” dirigía su atención hacia otra parte.

La elección de Rafael Correa, especialmente su aplastante victoria en 2009, generó nerviosismo entre los representantes empresariales en Ecuador (La Torre, 2018). Los sectores agroexportador y financiero mantuvieron una postura crítica y opositora hacia Correa y sus proyectos durante todo su mandato (especialmente el actual presidente Guillermo Lasso, un banquero de la región costera). Sin embargo, la coalición desarrollista rápidamente convenció y apaciguó a partes relevantes de los sectores económicos nacionales,<sup>10</sup> como se evidenció en la aprobación de la cámara industrial y la cámara de comercio (Wolff, 2016). El Gobierno prometió fortalecer el mercado nacional y eliminar la competencia internacional mediante aranceles. Claramente, el sector de la construcción fue uno de los aliados más cercanos de Correa a lo largo de su mandato, algo fácil de entender dados los nuevos y ambiciosos proyectos de infraestructuras. Desde el principio, la coalición desarrollista liderada por el Gobierno de Correa incluyó a parte de la élite

<sup>10</sup> Cabe destacar que algunos consorcios (los llamados *grupos económicos*) operan en múltiples sectores e incluso han deslocalizado sus actividades.

ecuatoriana. En contraste con la retórica antielitista de Correa, el Gobierno intentó establecer alianzas, especialmente con los sectores comercial, industrial y de la construcción. Así, promovió proyectos de infraestructura, políticas industriales y la creación de un mercado interno, incluidas medidas proteccionistas. Al hacerlo, el Gobierno fue cauteloso a la hora de tener en cuenta las demandas de la clase media y la población indígena. Las élites que se oponían al proyecto gubernamental perdieron su poder instrumental debido al cambio de clima político y tuvieron que recurrir a estrategias defensivas. A continuación, se analiza la evolución de dos sectores críticos: el financiero y el comercial.

El sistema financiero ecuatoriano se enfrentó a retos políticos, sobre todo en los primeros años de la Revolución Ciudadana: el Gobierno de Correa inició numerosos proyectos de reforma (por ejemplo, la Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera y el Código Orgánico Monetario y Financiero), que preveían la intervención estatal en el sector financiero e introducían nuevos instrumentos de control estatal. De particular interés para la representación política del sector, la ABPE (Asociación de los Bancos Privados de Ecuador, más tarde: Asobanca), fueron los planes del Gobierno de bajar las tasas de interés —que provocó un descenso en la emisión de créditos— y la repatriación del dinero depositado en cuentas fuera de Ecuador (*El Comercio*, 2009). A pesar de estas restricciones y de la crisis financiera de 2008 / 2009, que dejó relativamente intacto al sistema financiero y económico ecuatoriano (Aguilera, 2015), el sector financiero creció constantemente. En esencia, siguió las líneas de desarrollo que había tomado la mayor parte de la economía ecuatoriana y se benefició en cierta medida del modelo posneoliberal (Fierro Carrión, 2019). Los bancos reestructuraron sus carteras e incrementaron significativamente la participación y el volumen de los créditos de consumo y vivienda, lo que también se reflejó en nuevos límites de créditos y productos de financiación. Esto se aplica específicamente a los grupos económicos dominantes, que a menudo incluían empresas comerciales, importadores e instituciones

financieras que se beneficiaron de estas sinergias (Vanoni Martínez y Rodríguez Romero, 2017).

Otro factor fueron los microcréditos subvencionados por el Estado para pequeñas y medianas empresas, cuyos volúmenes casi se duplicaron. Al mismo tiempo, las instituciones financieras privadas sufrieron una doble concentración. El número de instituciones del sistema financiero se redujo en un tercio y los bancos pequeños perdieron cuota de mercado. Como resultado, el sistema bancario ecuatoriano sigue siendo muy concentrado, con solo cuatro bancos que controlan el 63 % de los activos. Solo el Grupo Pichincha, formado por cuatro bancos ecuatorianos, tiene una cuota de mercado del 35 %. Los bancos ecuatorianos lograron una rentabilidad en capital comparativamente alta para un mercado bancario pequeño y aislado involuntariamente. Esto fue posible gracias a la atracción de nuevos clientes. Por ejemplo, el número de personas con una cuenta bancaria se incrementó a más del doble hasta alcanzar el 52 %; la profundidad financiera pasó del 19 % al 39 %; la cobertura geográfica de los bancos también aumentó. Sin embargo, en su representación política, el sector financiero y especialmente la asociación política (Asobanca) decidieron aumentar la presión de forma pública y visible al Gobierno a partir de 2010. Ellos rechazaban el papel activo del Estado ecuatoriano principalmente por razones ideológicas, así que intentaron aliarse con otros sectores económicos. El sector bancario activamente formó una coalición informal con la agroindustria contra la coalición desarrollista, oponiéndose a los aranceles a la exportación. En general, el papel del sector financiero es paradójico: aunque se benefició indirectamente de la distribución de la renta a los hogares, se opuso a la intervención del Estado. Sin embargo, tras la crisis de 2000, perdió poder instrumental y legitimidad pública. Además, la alta concentración del poder financiero y el doble carácter de algunos de sus miembros (como *grupos económicos*) dificultaron la oposición efectiva a Correa. Esto cambió gradualmente a partir de 2014, cuando el impacto de la renta como

factor estabilizador disminuyó debido a la caída de los precios de las materias primas ecuatorianas en el mercado mundial.

El sector comercial en Ecuador se benefició enormemente del desarrollo entre 2007 y 2019. Esto se puede atribuir a diversos factores, pero sobre todo a los efectos de la distribución de la renta. Por un lado, el gasto público directo en infraestructuras permitió comercializar los productos a precios más bajos. Los créditos estatales, que no contenían restricciones ni condiciones previas, concedidos a determinados subsectores y empresas les ayudaron a afianzarse en el mercado. Por otro lado, los impuestos a las importaciones y la concesión de licencias reforzaron los mercados nacionales a medida que bajaban los insumos. Las empresas que no eran competitivas en el mercado mundial pudieron sobrevivir, mientras que el aumento del gasto social por parte del Estado fortaleció la demanda interna. Las asociaciones y los representantes políticos que apoyaron en gran medida este programa pudieron utilizar su poder estructural debido a su importancia para el consumo y el empleo local, así como su poder instrumental como portavoces de las clases medias urbanas para hacer campaña a favor del Gobierno. El papel fundamental del sector comercial, representado por las grandes cadenas de comercios minoristas en manos de algunos *grupos económicos*, se fortaleció aún más después de 2014. En tiempos de disminución de las rentas, la industrialización específica y la estabilización del mercado interno se convirtieron en objetivos clave del Gobierno de Correa.<sup>11</sup> El conflicto de los sectores comercial y bancario con el Estado se hizo evidente cuando los bancos comerciales retuvieron créditos a empresas a las que les habían sido concedidos por bancos públicos. El Gobierno de Correa se centró cada vez más en satisfacer al sector comercial urbano como su principal base de poder.

<sup>11</sup> Esto se reflejó en los esfuerzos por institucionalizar la *economía popular y solidaria*, EPS.

## **Conclusión: reflexiones sobre la naturaleza de las élites en las sociedades extractivistas**

En este capítulo se ha argumentado que las élites de los países extractivistas se ven afectadas por la forma de apropiación y distribución de las rentas de los recursos naturales. Sus estrategias políticas y económicas individuales dependen: 1) de la naturaleza del sector económico en el que se encuentran, 2) de su capacidad para beneficiarse directa o indirectamente de las rentas de los recursos naturales y 3) del entorno político que influye sobre su poder instrumental frente al Estado. Las divisiones y fisuras internas son cruciales para comprender la evolución de la gestión de las élites y las estrategias aplicadas en estos tres ámbitos. Como ha demostrado la discusión empírica sobre Ecuador, las élites pueden posicionarse dentro de la coalición desarrollista si pueden esperar una participación directa o indirecta en el esquema rentista. En sectores en los que la distribución de las rentas desempeña un papel marginal, las élites pueden tolerar las decisiones del Gobierno. El ejemplo del sector financiero en Ecuador ilustra esta tensión, ya que se benefició de mayores ingresos y ahorros, mientras endurecía leyes y regulaciones antibancarias. Es significativo que las élites de Ecuador reaccionaran con cautela a los cambios políticos de la coalición desarrollista. Cuando los ingresos estatales procedentes de los recursos disminuyeron después de 2014 y la coalición desarrollista empezó a mostrar fisuras internas, los sectores opositores intensificaron sus reivindicaciones políticas. Por lo tanto, la importancia de las rentas de los recursos naturales en una sociedad extractivista determinada puede representar una fuerza centrípeta que acerque a las élites al Estado, donde los vínculos económicos con los proyectos de desarrollo estatales y la influencia política dentro del Gobierno se convierten en elementos cruciales. Sin embargo, las estrategias de las élites difieren en lo relativo a su posición económica estructural. Aquellos sectores que dependen directamente de la

distribución de las rentas, como los de la construcción, el comercio y la industria, parecen estar más dispuestos a unirse a la coalición desarrollista que otros sectores. De esta manera, estos actores estabilizan el modelo de desarrollo basado en los recursos naturales al organizar el apoyo político para las corrientes de gestión de la renta existentes. Si los resultados económicos, la absorción de mano de obra, la posición del sector en la estructura económica general e incluso la supervivencia de algunos sectores dependen de la distribución de las rentas de los recursos naturales, en este caso se ejerce presión política sobre el Gobierno para mantener las políticas existentes. Como muestra el ejemplo de Ecuador, esto puede resultar difícil una vez que disminuyen los ingresos procedentes de las exportaciones de recursos naturales.

## **Bibliografía**

Alarcón, Pedro. (2021). *The Ecuadorian Oil Era. Nature, Rent, and the State*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.

Aguilera, Fausto. (2015). *El impacto de la crisis financiera y económica internacional en la banca del Ecuador*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar Ecuador; Corporación Editora Nacional.

Amin, Samir. (1976). Unequal Development: An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism. *Monthly Review Press*, New York.

Auty, Richard M. (2001). The Political Economy of Resource-Driven Growth, *European Economic Review*, 45 (4-6), 839-846.

Auty, Richard M., y Haydn I. Furlonge. (2019). *The Rent Curse: Natural Resources, Policy Choice, and Economic Development*. Oxford, United Kingdom: Oxford University Press.

Banco Central del Ecuador [BCE]. (2017). *Noventa años del Banco Central del Ecuador. Series estadísticas históricas 1927-2017*. Quito: Banco Central del Ecuador.

Banco Central del Ecuador [BCE]. (2019a). *Cuentas nacionales N.º 24. A precios de 2007*. Quito: Banco Central del Ecuador.

Banco Central del Ecuador [BCE]. (2019b). *Formación bruta de capital fijo por industria. Miles de dólares de 2007*. Quito: Banco Central del Ecuador.

Beach, Derek, y Rasmus Brun Pedersen. (2019). *Process-Tracing Methods: Foundations and Guidelines. Second edition*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Becker, Marc. (2016). The Correa Coup. *Latin American Perspectives*, 43 (1), 71-92. <https://doi.org/10.1177/0094582X15579897>

Bresser-Pereira, Luiz C., y Marcus Ianoni. (2017). Developmental Class Coalitions: Historical Experiences and Prospects. En Hideko Magara y Bruno Amable (comps.), *Growth, Crisis, Democracy: The Political Economy of Social Coalitions and Policy Regime Change* (pp. 166-195). London: Routledge.

Burchardt, Hans-Jürgen, y Kristina Dietz. (2014). (Neo-)Extractivism—a New Challenge for Development Theory from Latin America. *Third World Quarterly*, 35 (3), 468-486. <https://doi.org/10.1080/01436597.2014.893488>

Burchardt, Hans-Jürgen; Kristina Dietz, y Hannes Warnecke-Berger. (2021). Dependency, Rent, and the Failure of Neo-Extractivism. En Aldo Madariaga y Stefano Palestini (comps.), *Dependent Capitalisms in Contemporary Latin America and Europe*

(pp. 207-229). Cham: Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-71315-7\\_9](https://doi.org/10.1007/978-3-030-71315-7_9)

CEPALSTAT. (2022). *Public Social Expenditure According to the Classification of the Functions of Government (As a Percentage of GDP)*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=1&lang=en>

Chiasson-LeBel, Thomas. (2016). Neo-Extractivism in Venezuela and Ecuador: A Weapon of Class Conflict. *The Extractive Industries and Society*, 3 (4), 888-901. <https://doi.org/10.1016/j.exis.2016.10.006>

Cypher, James Martí. (2009). ¿Vuelta al siglo XIX? El auge de las materias primas y el proceso de “primarización” en América Latina. *Foro Internacional*, 49 (1), 119-162.

De la Torre, Carlos. (2018). Ecuador After Correa. *Journal of Democracy*, 29 (4), 77-88. <https://doi.org/10.1353/jod.2018.0064>

*El Comercio*. (26 de agosto de 2009). El cambio del Banco Central tomó dos años. <https://www.elcomercio.com/actualidad/cambio-del-banco-central-tomo.html>, último acceso 25.09.2022

Elsenhans, Hartmut. (1996). *State, Class and Development*. New Delhi: Radiant Publishers.

Elsenhans, Hartmut. (2004). Overcoming Rent by Using Rent the Challenge of Development. [Intervention]. *Zeitschrift für Ökonomie*, 1 (1), 87-115.

Engels, Bettina, y Kristina Dietz. (2017). *Contested Extractivism, Society and the State*. London: Palgrave Macmillan UK.

Ericsson, Magnus, y Olof Löf. (2018). Mining's Contribution to Low- and Middle-income Economies. En Tony Addison y Alan Roe (comps.), *Extractive Industries: The Management of Resources as*

*a Driver of Sustainable Development* (pp.) 51-70. Oxford / London: Oxford University Press.

Fairfield, Tasha. (2015). Structural Power in Comparative Political Economy: Perspectives from Policy Formulation in Latin America. *Business and Politics*, 17 (03), 411-441. <https://doi.org/10.1515/bap-2014-0047>

Fierro Carrión, Luis. (2019). Los grupos financieros en el Ecuador 25 años después. *REVPUCE*. <https://doi.org/10.26807/revpuce.v0i108.217>, último acceso 25.09.2022

Gudynas, Eduardo. (2016). Beyond Varieties of Development: Disputes and Alternatives. *Third World Quarterly*, 37 (4), 721-732. <https://doi.org/10.1080/01436597.2015.1126504>

Gómez, Juan Carlos; Jiménez, Juan Pablo, y Morán, Dalmiro. (2015). *El impacto fiscal de la explotación de los recursos naturales no renovables en los países de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.

Haggard, Stephan. (2018). *Developmental States*. Cambridge University Press.

Hartmann, Michael. (2018). Economic Elites. En Heinrich Best y John Higley (eds.), *Palgrave Handbook of Political Elites* (pp. 399-416). London: Palgrave Macmillan UK.

International Resource Panel. (2019). *Global Resources Outlook 2019*. <https://www.resourcepanel.org/reports/global-resources-outlook>

Khan, Mushtaq H. (2018). Political Settlements and the Analysis of Institutions. *African Affairs*, 117 (469), 636-655. <https://doi.org/10.1093/afraf/adx044>

Kingsbury, Donald V.; Teresa Kramarz, y Kyle Jacques. (2019). Populism or Petrostate? The Afterlives of Ecuador's Yasuní-ITT

Initiative. *Society & Natural Resources*, 32 (5), 530-547. <https://doi.org/10.1080/08941920.2018.1530817>

Lalander, Rickard; Magnus Lembke, y Pablo Ospina Peralta. (2019). Political Economy of State-Indigenous Liaisons: Ecuador in Times of Alianza PAIS. *ERLACS*, (108), 193. <https://doi.org/10.32992/erlacs.10541>

Luciani, Giacomo, y Hazem Beblawi (eds.). (2016). *The Rentier State*. New York: Routledge.

Lustig, Nora Claudia; Lopez-Calva, Luis Felipe, y Ortiz-Juarez, Eduardo. (2011). The Decline in Inequality in Latin America: How Much, Since When and Why. *SSRN Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2113476>

Mahdavy, Hussein. (1970). The Patterns and Problems of Economic Development in Rentier States. The Case of Iran. En Michael A. Cook (comp.), *Studies in the Economic History of the Middle East* (pp. 428-467). London: Oxford University Press.

Matthes, Sebastian. (2019). *Der Neo-Extraktivismus Und Die Bürgerrevolution: Rohstoffwirtschaft Und Soziale Ungleichheiten in Ecuador*. Wiesbaden: Springer VS.

Ministerio de Coordinación de la Política Económica. (2012). *Agenda de la política económica para el buen vivir 2013-2017*. Quito: MCPE.

Peters, Stefan. (2019). *Rentengesellschaften: Der lateinamerikanische (Neo-) Extraktivismus im transregionalen Vergleich*. Baden-Baden: Nomos. <https://doi.org/10.5771/9783845295282>

Ross, Michael L. (1999). The Political Economy of the Resource Curse. *World Pol*, 51 (2), 297-322. <https://doi.org/10.1017/S0043887100008200>

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo [Senplades]. (2013). *Plan Nacional de Desarrollo / Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017* Quito: Senplades. <https://observatorioplanificacion.cepal.org/sites/default/files/plan/files/Ecuador%20Plan%20Nacional%20del%20Buen%20Vivir.pdf>

Svampa, Maristella. (2015). Commodities Consensus: Neextractivism and Enclosure of the Commons in Latin America. *South Atlantic Quarterly*, 114 (1), 65-82. <https://doi.org/10.1215/00382876-2831290>

Székely, Miguel, y Pamela Mendoza. (2017). Declining Inequality in Latin America: Structural Shift or Temporary Phenomenon? *Oxford Development Studies*, 45 (2), 204-221. <https://doi.org/10.1080/13600818.2016.1140134>

United Nations. (2021). *United Nations Comtrade Database*. New York: United Nations. <https://comtrade.un.org/>

Van der Ploeg, Frederick. (2011). Natural Resources: Curse or Blessing? *Journal of Economic Literature*, 49 (2), 366-420. <https://doi.org/10.1257/jel.49.2.366>

Vanoni Martínez, Giuseppe, y Carlos Rodríguez Romero. (2017). Los conglomerados empresariales en el Ecuador: un análisis histórico, económico y político. *Apuntes Cenes*, 36 (63), 247. <https://doi.org/10.19053/01203053.v36.n63.2017.5456>

Veltmeyer, Henry, y James F. Petras. (2014). *The New Extractivism: A Post-Neoliberal Development Model or Imperialism of the Twenty-First Century?* London: Zed Books.

Warnecke-Berger, Hannes, y Jan Ickler. (2023). *The Political Economy of Extractivism and the Seduction of Rent*. London / New York: Routledge.

Weyland, Kurt. (2009). The Rise of Latin America's Two Lefts: Insights from Rentier State Theory. *Comp Polit*, 41 (2), 145-164. <https://doi.org/10.5129/001041509X12911362971918>

Wolff, Jonas. (2016). Business Power and the Politics of Postneoliberalism: Relations Between Governments and Economic Elites in Bolivia and Ecuador. *Lat. Am. Polit. Soc.*, 58 (2), 124-147. <https://doi.org/10.1111/j.1548-2456.2016.00313.x>

World Bank. (2022). *World Development Indicators*, New York: World Bank. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>



## **Parte II. Política de la riqueza**



# La “paradoja latinoamericana”

## Democracia, desigualdad y riqueza en América Latina

*Hans-Jürgen Burchardt*

■ DOI: 10.54871/ca25nd07

Las sociedades latinoamericanas se caracterizan por tener las mayores tasas de desigualdad en el mundo. Y esta desigualdad se acentuó fuertemente con el inicio de la pandemia del COVID-19: Según la CEPAL en 2021 una tercera parte en la población latinoamericana vivió nuevamente en situación de pobreza (CEPAL, 2022). Al otro lado se documenta que con la pandemia la riqueza del uno por ciento más rico se aumentó y concentró significativamente: El World Inequality Database enseña que hoy en día América Latina tiene los niveles más altos de desigualdad y concentración de riqueza (activos financieros y no financieros) que cualquier región del mundo: el 1 % más rico de los hogares latinoamericanos posee alrededor del 46 % de la riqueza. Esto supera la media mundial, que es del 38 %, así como las cifras de otras regiones del mundo, como la Unión Europea (24 %), Asia (36 %) o África Subsahariana (37 %). En este contexto, la CEPAL proyectó para los últimos años incrementos del índice de desigualdad según países entre un 1,0 % y hasta un 8,0 % (CEPAL, 2019a, 2020, 2022).

Esta desigualdad extrema no solo se manifiesta en términos de ingreso y patrimonio, sino que también se refleja en un dispar acceso a la tierra y a bienes públicos esenciales como la educación, la salud o la seguridad social. Dentro de este marco, las mujeres, los niños, los ancianos y los integrantes de determinados grupos étnicos y afrodescendientes resultan particularmente desfavorecidos (CEPAL, 2022). En América Latina esta desigualdad constituye un tema estructural: el acceso a las posiciones y los bienes sociales disponibles o deseables ofrece limitaciones de carácter permanente, que atraviesan las generaciones y se han consolidado hasta la actualidad con un nivel superior al promedio internacional (Acevedo y Boullon, 2010; Burchardt y Leinius, 2022). La persistencia de estas desigualdades sociales extremas es llamativa, sobre todo porque a lo largo de su cambiante historia la región aplicó distintos modelos de desarrollo económico, vivió diferentes experiencias democráticas y, por momentos, también elaboró instancias asociadas a un régimen de bienestar. La situación histórica y actual supone una dura prueba para la política y las ciencias sociales, ya que contradice importantes argumentos esgrimidos por los estudios de esos campos sobre la base del contexto europeo y norteamericano: desde la teoría, se suele afirmar que la intervención en los procesos de decisión política va acompañada a largo plazo de una mejora en las posibilidades de participación social (Lindert, 2004). Muchas veces esto se interpreta como una promesa de la democracia: si el mercado genera desigualdad a través de su eficiencia económica, la democracia crea igualdad política y jurídica y, en definitiva, justicia social (Clásico: Marshall, 1977). La “paradoja latinoamericana” (Burchardt, 2010) caracterizada por la tenaz convergencia entre democracia y alta desigualdad social incluso en etapas de regímenes democráticos y prosperidad económica, es atribuida hasta hoy por muchos analistas, sobre todo desde las corrientes institucionalistas, a los déficits y “defectos” políticos e institucionales, así como a la insuficiente dotación de recursos destinados al estado de

bienestar y a sistemas tributarias ineficientes y regresivas (Atria et al., 2018; Flores-Macías, 2019).

La desigualdad, la pobreza, la riqueza y el sistema electoral parecen configurar una singular constelación de poderes en el que, en lugar de promover la participación social, la democracia liberal legitima la desigualdad y la excesiva concentración de riqueza y es legitimada por ella. Si se tiene en cuenta este aspecto, la desigualdad social ya no es solo un déficit de la democracia, la estructura institucional, los regímenes tributarios y el estado de bienestar, sino que al mismo tiempo representa una expresión institucionalizada y —a juzgar por su persistencia— muy exitosa de dominación política.

Cabe preguntar cómo hacen las élites económicas y los sectores de la política para perpetuar o incluso fomentar la desigualdad social, a pesar de la aparente presión redistributiva ejercida y las movilizaciones contra la desigualdad (recientes como en Chile o Colombia) en el marco democrático. Esta perspectiva analítica exige conocer profundamente el contexto específico y buscar una apertura empírica adecuada para poder percibir la lógica propia de cada país y de una región con características históricas y coloniales en común, más allá de las comparaciones con la OCDE u otras experiencias del norte global. Es necesario realizar un *análisis social descentralizado* y *contextualizado*, con categorías e indicadores que sean capaces de superar la visión eurocéntrica, pero que, al mismo tiempo, permitan establecer mediciones empíricas precisas y comparaciones sistemáticas. Recurriendo al enfoque figuracional de Norbert Elias, el siguiente aporte intenta desarrollar una herramienta metodológica para dicha perspectiva analítica descentralizada. Con ello se quieren lograr dos objetivos: Analizar y entender mejor la “paradoja latinoamericana” y proponer nuevas ideas metodológicas para acercarse a las élites económicas, sus articulaciones, sus rasgos y sus dinámicas.

## **El enfoque de un análisis social descentralizado y contextualizado**

Hasta hoy, el análisis del mainstream de las ciencias sociales se basa mayormente en dos relatos: por un lado, está la comprensión eurocéntrica del desarrollo como proceso evolutivo lineal, que apunta a alcanzar un objetivo abstracto, proyectado en el futuro y medido en función de las experiencias europeas. En definitiva, convergen allí la prosperidad económica, el desarrollo de una democracia liberal y el equilibrio del estado de bienestar social enmarcado en la época moderna de Europa y los Estados Unidos. Este universalismo de “one multiple repeated history” (Taylor, 1999) ha recibido numerosas críticas (Escobar, 1995; Mignolo, 2011); pero esas mismas críticas muchas veces ofrecen un escaso sustento empírico, tienden a ser poco comparables e inexactas desde el punto de vista metodológico (Leinius, 2022; Santos, 2010). Estrechamente vinculado a esta idea de progreso se encuentra el segundo relato, androcéntrico y liberal, que concibe al individuo como a un maximizador racional de los beneficios y la libertad, cuya presencia es fundamental para las instituciones y el desarrollo de la sociedad (clásico: Weber, 2013).

A partir de Platón la mirada de la acción humana oscilaba entre la pasión —inconstante y frecuentemente desmesurada— y la razón —muchas veces ineficaz—. Pero desde fines del siglo XVI pudieron observarse —por primera vez esbozado por René Descartes, que estiliza el control racional como una virtud a interiorizar y, posteriormente, por Adam Smith que hace descriptible y medible este control a través de la categoría del interés individual (económico)— dos nuevas tendencias: la revalorización del “control racional” como una virtud que debe internalizarse y el desarrollo de la categoría correspondiente al interés individual. La razón estaba llamada a apaciguar y transformar las fuerzas destructivas y beligerantes de la pasión. Así fue como la filosofía europea del estado relegó lentamente las pasiones de la codicia (por el poder), la

avaricia, el afán de lucro, las apetencias sexuales y de otros tipos como momentos de desarrollo social determinantes de la acción y, en cambio, legitimó las instancias del interés. Estas nuevas normas de comportamiento prometían la previsibilidad, es decir, el dominio del carácter imprevisible propio del ser humano. Las pasiones desenfrenadas se convirtieron en intereses restringidos, que sopean de manera cada vez más estratégica una acción y le otorgan al mismo tiempo la posibilidad de ser evaluada (Hirschman, 1977).

Desde entonces, la cuestión de la acción afectiva se desplaza al plano microanalítico o se considera un elemento situado en las antípodas de la razón, como algo imprevisible o irracional (Flam y Kleres, 2015). Sin embargo, para comprender este segundo relato de la modernidad, es necesario realizar un abordaje exhaustivo de lo emocional. No se trata de elaborar una crítica fundamental del individualismo, sino únicamente de reintegrar las dimensiones afectivas al análisis de los motivos determinantes de los actos y los procesos sociales; porque las emociones no se pueden escindir por completo del discernimiento cognitivo y porque los rituales (colectivos) efectuados por las personas no son totalmente irreflexivos ni inconscientes.<sup>1</sup>

Tampoco se debe suponer que las acciones llevadas a cabo por los sujetos de determinadas partes del mundo revisten un carácter más emocional que en otros lugares. De hecho, es importante

<sup>1</sup> Para ser más claro: no sugiero que las acciones de los sujetos de los países del Sur global o en América Latina estén más fuertemente moldeadas por el colectivo o por el afecto. Más bien, se supone que las diferentes trayectorias de desarrollo —como la de Occidente— han conducido a diferentes equilibrios entre la racionalidad y el afecto y entre lo individual y lo colectivo. Asimismo, es importante señalar que las prácticas culturales de cualquier parte del mundo no pueden considerarse superiores a las de otros lugares. La noción de superioridad debe cuestionarse, ya que ha servido para justificar la discriminación y la dominación de unas sociedades sobre otras a lo largo de la historia. Pero un examen de las relaciones y entrelazamientos específicos de la acción afectiva y el colectivo social facilitaría entonces un análisis descentrado y específico del contexto sin tener que definir a todos los sujetos por el equilibrio específico occidental racionalidad-afecto. En el centro de la observación estarían entonces las relaciones y entrelazamientos respectivos, más que el individuo o el afecto per se.

cuestionar esta idea, ya que ha servido como justificación de discriminación y dominación de grupos humanos sobre otros a lo largo de la historia. Lo que se señala es que cada persona, en diversa medida, tiende a identificarse y a organizarse en los colectivos sociales, orienta su acción hacia ellos y se guía por aspectos afectivos. Por lo tanto, desde esta perspectiva revisada, se propone observar de manera complementaria las interrelaciones entre la dimensión racional y emocional que se producen entre el ser humano y su entorno social, con las formas visibles y existentes de articulación mutua: los actos no deben ser analizados solo a través del concepto liberal del individualismo, sino que al mismo tiempo deben ser considerados como un modo de búsqueda de la identidad —también emocional— dentro del terreno colectivo.

La tarea conlleva una gran dificultad: es necesario definir con precisión la proporción entre el comportamiento racional / emocional e individual / colectivo, así como los factores de esta combinación que terminan determinando la acción social. El sociólogo alemán Norbert Elias, cuyo enfoque figuracional se abre explícitamente a formas que trascienden las naciones industrializadas, ofrece interesantes propuestas para elaborar una estructura metodológica más allá del análisis orientado según la teoría de la modernización. Su visión presenta al desarrollo social como “modelos en espacio y tiempo” (Elias, 2012. p.162); es por ello que el registro empírico y la consideración de los contextos locales resultan esenciales. Elias está convencido de que no existe el *homo clausus* universal, es decir, el individuo situado fuera de la sociedad y reducible a un núcleo o deseo propio.<sup>2</sup> Los seres humanos solo pueden ser pensados entonces en plural, ya que están vinculados mediante interdependencias transgeneracionales, que reciben la influencia de las personas y, a su vez, influyen en sus emociones, pensamientos y

<sup>2</sup> Elias, que según él apreciaba mucho la obra de Weber en muchos aspectos, era consciente del concepto reduccionista de sujeto de Weber, que probablemente inspiró sus propias reflexiones (Goudsblom, 2003).

acciones. Las interrelaciones sociales entre estructuras y acciones (racionales y afectivas) deben ilustrarse siempre sobre la base de un ejemplo concreto, en lugar de apoyarse en una explicación universal. De este modo, en última instancia, Elias trasciende tanto el concepto clásico de individuo como la comprensión subordinada de lo emocional.<sup>3</sup>

Para poder identificar y describir lo singular y lo colectivo desde un punto de vista relacional, Elias elabora el concepto de la sociedad en figuraciones, donde múltiples individuos conviven de diversas maneras y en numerosos entrelazamientos, a través de diferentes y delicados equilibrios de poder. Dentro de este marco, el poder no es la descripción de un estado, sino que se explica como atributo relacional de las fluctuaciones.<sup>4</sup> Con el análisis de estos equilibrios de poder, Elias tiene en cuenta la dinámica de espacios del orden social y sus formas de legitimación, y ubica siempre en el centro al poder y al posicionamiento social como formulación de la razón y la emoción (Elias, 1994). Por lo tanto, para él también es relevante la perpetuación de la exclusión interna, un componente clave en América Latina.

<sup>3</sup> Elias describe esta concepción metafóricamente como un baile de grupo, por ejemplo, un tango, en el que la música, el emparejamiento y los pasos de baile están en principio prescritos. Así pues, la figuración del baile es relativamente independiente del individuo; sin embargo, sin una pluralidad de personas relacionadas recíprocamente no habría baile. Aunque el individuo no es determinante, la danza no puede ejecutarse sin el grupo. Las acciones de todos los bailarines son interdependientes y se mueven dentro de una estructura de tensión impregnada de poder, cuyo cambio también puede modificar la figuración.

<sup>4</sup> Esta concepción relacional del poder presenta una doble ventaja para la investigación sobre el desarrollo: por un lado, evita *per se* el reduccionismo ciego al poder, que todavía hoy se practica a menudo con un sesgo técnico y orientado al control, así como la estrechez economicista o funcionalista de los enfoques sensibles al poder. Por otro lado, no limita la definición de poder a la noción, aún muy extendida e influida por Weber, de poder como afirmación unilateral de la voluntad de una persona en una relación social, es decir, el ejercicio de influencia (poder sobre), una interpretación del poder que simplifica indebidamente el análisis contextual de las complejas relaciones de poder.

Con este enfoque, Elias contextualiza y descentraliza radicalmente los dos relatos de la narrativa occidental: En primer lugar, considera que las estructuras de la sociedad surgen de actos volitivos, planes y pasiones imprevisibles e incalculables de muchas personas; por lo tanto, bajo los patrones y esquemas visibles, subyacen procesos íntegros contingentes, que no son lineales y no pueden ser controlados. En segundo término, la razón y la emoción no se conciben como antípodas, sino como una relación complementaria. En otras palabras, desde la perspectiva de Norbert Elias, ni las estructuras o dinámicas universales dominan lo particular ni lo universal se ve determinado de manera esencial por la propia identidad, cultura o etnia. Lo que adquiere mayor relevancia es la interdependencia entre estos polos, expresada a través de diferentes formas de cambio social. Y para someter dicha interdependencia a observaciones empíricas, es necesario incorporar la dimensión emocional al análisis.

### **Análisis figuracional en el caso latinoamericano**

Para sondear las características entre lo individual y lo colectivo en el respectivo contexto y facilitar el acceso a una medición empírica, Elias desarrolló tres categorías principales. La primera de ellas está compuesta por las *valencias afectivas*, es decir, el grado de influencia emocional que se registra en la interdependencia social de las personas. La calidad y la cantidad de esas interdependencias se ven determinadas por los diferenciales y los equilibrios de poder, expresados a través de las categorías *integración* y *diferenciación*. La integración es la función de supervivencia de un grupo dirigida a disminuir la violencia física, que desemboca en estructuras / organizaciones sociales y finalmente en el monopolio estatal. Por su parte, la diferenciación y sobre todo la división del trabajo profundizan y extienden las cadenas de interdependencia (Elias, 2012). Con esta combinación de categorías psicogenéticas y

sociogenéticas, Elias se aproxima empíricamente a la transformación de las estructuras sociales y personales dentro de un proceso específico.

Esto puede ilustrarse a través del ejemplo de una sociedad latinoamericana. Desde la independencia de la corona española la región es dueña de su destino. Por cierto, en unos cuantos casos las condiciones iniciales no eran demasiado distintas a las de algunos países europeos. Sin embargo, a pesar de sus numerosas diferencias internas, todo el subcontinente presenta hasta hoy en día la particularidad de la “paradoja latinoamericana”, es decir una tenaz convergencia entre democracia y alta desigualdad social incluso en etapas de regímenes democráticos y prosperidad económica —la última expresión de esto fue la primera bonanza de materias primas al inicio de este siglo—.

Argentina constituye un caso emblemático: a partir de 1880 su economía mostró un fuerte crecimiento, que se sostuvo casi sin interrupciones; a comienzos del siglo XX, el país ya ostentaba el mismo ingreso per cápita que Alemania. Esta fase de gran expansión se mantuvo durante medio siglo, de manera tal que en 1940 el economista Colin Clark (1940) llegó a pronosticar que a más tardar en treinta años Argentina sería una de las cuatro naciones del mundo con mayor ingreso por habitante. Sin embargo, poco después, el país se vio envuelto en graves conflictos sociopolíticos y sufrió una marcada caída económica. La inestabilidad, la pobreza y la profunda desigualdad se convirtieron en características centrales de la sociedad, favorecidas por el autoritarismo político y un “péndulo cívico-militar” que solo se desactivó tras la última y brutal dictadura (1976-1983). No obstante, el advenimiento de la democracia estuvo lejos de significar el fin de las crisis sociales y económicas, que reaparecieron regularmente después de breves períodos de prosperidad y provocaron frecuentes virajes políticos, como podemos observar hasta hoy en día.

Indudablemente este fenómeno no solo se debe a las consabidas deficiencias estructurales (como una reforma agraria tardía) o

institucionales (como el hiperpresidencialismo o el débil Estado de derecho). El estancamiento argentino hay que atribuirlo también al modo de pensar de las elites económicas, los grupos dominantes y la sociedad. Sus rasgos, que resultan muy marcados y determinantes a la hora de debatir vías alternativas de desarrollo, se pueden identificar por los siguientes factores: 1) una identidad (nacional) dividida frente al propio país, como consecuencia de la inmigración europea; 2) una visión del Estado como botín para los intereses particulares, que se extiende hasta hoy e involucra a los actores principales (desde movimientos sociales y sindicales hasta empresarios y militares); 3) un individualismo enorme (asociado al ideal de la libertad personal irrestricta, ya mencionado por Max Weber como motivación de los migrantes),<sup>5</sup> reflejado además en la escasa disposición a buscar soluciones consensuadas a los conflictos. Algunos autores incluso creen que los grupos económicos dominantes en Argentina promovieron en algunas fases intencionalmente la constante inestabilidad política y económica para fortalecer sus posiciones de privilegio (Sábato, 1988), y 4) la falta de proyectos integrales de desarrollo sobre todo más allá de la exportación de materia prima. Esta explicación sociopsicológica se presenta aquí como una tentativa experimental, que tanto en el plano teórico como empírico debe ser fundamentada, sistematizada y sometida a una reflexión crítica. Más allá de esto, la estructura analítica mencionada también puede servir como propuesta para aproximarse desde el enfoque figuracional de Elias al caso de Argentina, al análisis de la “paradoja latinoamericana” y al estudio de la riqueza.

El surgimiento de la nación argentina se basó, por un lado, en un masivo flujo de recursos desde el exterior por la exportación sobre todo de productos del agro, que significó una “Belle Époque” extendida hasta la Primera Guerra Mundial, que generó un *boom* económico de casi cuarenta años y promovió el florecimiento

<sup>5</sup> Para otros países en América Latina, este individualismo también se asocia a la falta de la idea rousseauna del “bien común” o debilidad del contrato social.

cultural del país. Las élites económicas —sobre todo en el campo— pronto aprendieron a explotar de manera óptima sus tierras fértiles y apostaron por una canasta de productos de exportación escasamente diversificada (lana, carne, cereales), que incluía cosas destinadas a las necesidades cotidianas y, por ende, garantizaba una demanda relativamente estable aun en épocas de crisis internacional. Por otro lado, las corrientes migratorias, apoyadas en la generosa legislación receptiva, se manifestaron con mucha mayor intensidad que en otros países de la región y significaron una gran influencia social de los recién llegados. El *boom* económico aseguró una movilidad colectiva ascendente, que permitió la temprana aparición de amplias capas medias y facilitó la integración general. Sin embargo, este proceso dificultó la formación de un sentido de identidad común y agudizó el ya marcado accionar autorreferencial de los sujetos (motivados por la búsqueda de una mayor libertad). Las relaciones (familiares) ideales, modeladas desde los países europeos de origen, siguieron siendo importantes puntos de referencia para los grupos dominantes y los posteriores inmigrantes. Argentina se vio más como un puesto de avanzada de Europa que como una nación propiamente dicha. Esta imagen interna definió la política migratoria, destinada a poblar el país e impulsada activamente por los sectores del poder desde finales de la década de 1870. Desde la formación del Estado y la nación, las experiencias colectivas con influencia europea favorecieron las opciones orientadas hacia afuera y obstaculizaron los intentos dirigidos a crear una identidad argentina, a desarrollar las instituciones políticas y a consolidar mecanismos para la solución de conflictos.

Si se aplican las categorías de Elias a esta figuración, surge el siguiente modelo explicativo: debido al flujo masivo de recursos y al origen migratorio de amplias capas de la población, Argentina no tuvo una integración social profunda. Las élites económicas y los sectores dominantes nunca se vieron obligados a luchar por un monopolio político central, ya que el volumen medio de ingresos garantizaba suficientes recursos (y poder) a todos los grupos

preponderantes. Bajo tales circunstancias, no parecía necesario contar con órganos fuertes y centralizados. Hubo que esperar hasta la fundación del Estado para que aparecieran la moneda propia, las leyes, las burocracias, el establecimiento de una capital y otras instituciones similares. La clara renuencia a pagar los impuestos, que se pone de manifiesto en los grupos dominantes y en otros sectores, refleja la escasa legitimación y capacidad de coacción del Estado. Hasta hoy en día se mantiene esta insuficiente disposición a pagar los impuestos tanto en Argentina como en toda la región (CEPAL, 2019b).

El control progresivo de los afectos no era ni necesario ni conducente para esta figuración. Por tanto, durante la historia, para imponer los propios intereses, los diversos actores y sobre todo las elites en Argentina no promovieron una participación activa en el Estado u otras instituciones de la esfera política, sino que lo hicieron a través de potenciales de conflictos sociales (y violencia). Esta podría ser una de las explicaciones de por qué los conflictos sociales en el país y también en América Latina han continuado siendo violentos hasta el día de hoy y por qué siempre ha habido períodos de regímenes autoritarios.

La concentración económica en las exportaciones, sobre todo de materia prima, nunca se abandonó en su lógica final debido a una redistribución de los ingresos por exportaciones, incluso durante períodos de orientación hacia el mercado interno. Eso redujo aún más la necesidad de la diferenciación social.

Por lo tanto, nunca se produjo esa mayor interdependencia social a la que hacía referencia Elias y que, desde una perspectiva europea, incluía primero una consolidación y luego una lenta democratización y despersonalización del poder, que finalmente desembocaba en el Estado occidental. Esto podría explicar por qué el populismo —últimamente reforzándose significativamente en los movimientos nacionales y de la derecha extrema como en Brasil— y la violencia siguen siendo hasta hoy importantes medios políticos en América Latina —y hasta cierto punto en Argentina—.

En este último la brutalidad llegó a su máxima expresión con la última dictadura militar, que mostró una singular dureza dentro del contexto regional y se cobró —según estimaciones— más de treinta mil víctimas. Elias considera que la interdependencia social guarda un estrecho vínculo con el control emocional; cuando se resquebraja el tejido, aumenta la probabilidad de que se utilice la violencia en la política.<sup>6</sup>

Con las categorías figuracionales de Elias, es posible precisar este análisis de Argentina y el estudio de la riqueza en América Latina: se puede indicar empíricamente que las cadenas de interdependencia de las elites económicas se caracterizan por una fuerte orientación hacia afuera: gran parte de sus ingresos y patrimonio se genera y aumenta a través de las exportaciones de materia prima y las actividades financieras en los mercados internacionales. La economía doméstica muchas veces solo juega un papel subordinado para ellos. Por ejemplo, según cálculos de la CEPAL (2011, pp. 110 y ss.) alrededor del 20 % de todos los empleados de la región generan casi el 70 % del producto interno bruto regional. Alrededor de

<sup>6</sup> Sin embargo, el enfoque de la figuración también ofrece explicaciones concretas con respecto a la evolución política actual en los EE. UU. y en Europa: nos permite vincular los resultados de la investigación de Thomas Picketty sobre el dramático aumento de la desigualdad social en las naciones industrializadas con la idea de Zygmunt Bauman (2016) de que el nacionalismo y la referencia a la afinidad étnica constituyen un sustituto de los factores de integración en una sociedad en desintegración. En consecuencia, debido a la creciente desigualdad, la integración social en las sociedades occidentales está disminuyendo, y la importancia de los afectos vuelve a aumentar. Las primeras manifestaciones de ello son la movilización y el apoyo exitosos a discursos y comportamientos políticos que apelan fuertemente a las emociones y pasiones de la gente, y a través de ello tratan de revitalizar formas de formación de la identidad que a menudo pueden haber sido suprimidas o consideradas hasta ahora funcionalmente contraproducentes. Estos procesos más recientes son, de acuerdo con Elias, realmente alarmantes. Al fin y al cabo, cuando se basan en la exclusión y se movilizan contra minorías o personas más vulnerables, pueden desembocar posteriormente en violencia directa. Sin embargo, el planteamiento de Elias tampoco deja lugar a dudas sobre cómo hacer frente a esta amenaza: las dimensiones de la integración y la diferenciación tienen que reforzarse políticamente de forma significativa. Esto solo es posible mediante una participación más amplia, que tendría que ser funcionalmente legítima y descansar en atribuciones positivas en términos de identidad y no de exclusión.

la mitad de todos los trabajadores latinoamericanos, por otro lado, están empleados en el sector informal, que no genera ni siquiera el 11 % del PIB. Para decirlo de manera drástica: las élites económicas pueden prescindir de la mitad de todos los trabajadores para reproducir sus economías, sus patrimonios y su bienestar.<sup>7</sup>

De tal modo, las élites económicas rechazan la integración social, evitan el pago de impuestos y prefieren depositar su dinero en el extranjero. Desde allí también se forman los patrones de consumo y el estilo de vida, como lo señaló Gino Germani (1962) para Argentina ya en la década de mil novecientos sesenta. La alta tasa de empleo informal (que representa una de las principales causas de la desigualdad social) hace suponer que la diferenciación social de las estructuras internas tiene escasa importancia funcional para las élites económicas. Evidentemente los contactos internacionales proporcionan suficientes ofertas compensatorias, no solo en la esfera económica, también en la de la educación o cultura. Por tanto, la vida cotidiana de la élite muchas veces está orientada hacia el exterior. Esto también reduce la posibilidad de atraer las élites a vías alternativas de desarrollo o a inversiones locales; incluso si estas ofrecen funcionalmente numerosas ventajas, por ejemplo, a través del desarrollo de la economía interna.

Recurriendo una vez más al punto de vista de Elias, cabe sostener que la orientación externa de Argentina —y quizás de toda América Latina, aunque con diferentes características— generó interdependencias relativamente débiles y limitó (hasta la actualidad) las posibilidades de alcanzar la cohesión social.

<sup>7</sup> Esta constelación socioeconómica específica está bien definida por el concepto de “heterogeneidad estructural”. Junto con la integración del mercado mundial y las estructuras productivas (particularmente las exportaciones de *commodities*), analiza las diferencias intersectoriales en productividad, los ingresos y los mercados laborales segmentados y los patrones de consumo estratificados basados en esto. Los enfoques más recientes complementan estos componentes con las grandes desigualdades en curso y también culturalmente aseguradas en riqueza, ingresos, oportunidades y derechos en la región como una consecuencia perpetua de esta constelación (CEPAL, 2018).

En este caso, el enfoque figuracional demuestra que la orientación externa de la región no puede atribuirse solo a los estímulos o coacciones estructurales; también se apoya en conductas de tipo afectivo, a través de las cuales los sectores dominantes y elites económicas reafirman su visión y obtienen finalmente la legitimación en toda la sociedad. Por ejemplo, del mismo modo, a la hora de analizar los problemas y las deficiencias en la economía o la democracia, importantes círculos intelectuales y amplios grupos de la población aún hoy siguen asignando una responsabilidad primaria a los factores externos como el dominio o imperialismo de Estados Unidos o el mercado internacional. La realidad de que la concentración excesiva de la riqueza frena o bloquea un desarrollo más integral, daña a la democracia y requiere debates y medidas a favor de una distribución más equilibrada, no es un tema muy presente en las agendas políticas de la región. Tampoco los gobiernos progresistas de los dos últimos decenios han logrado establecer un sistema fiscal progresivo ni en uno de los países de la región (Fehling y Burchardt, 2023).<sup>8</sup>

Dicho en otras palabras, lo que genera la desigualdad y la concentración de la riqueza y garantiza su legitimación continua no son únicamente las limitaciones del mercado mundial y nacional o el poder hegemónico de los discursos y de sus representaciones políticos dominantes, sino también la permanente orientación externa de las elites locales y diferentes estratos sociales, que parece basarse más en aspectos tradicionales (y emocionales) que en cuestiones funcionales. Estas figuraciones limitan a las elites y otros grupos de desarrollar estrategias propias de desarrollo hacia

<sup>8</sup> Esta orientación hacia el exterior explica en parte por qué las elites políticas en América Latina durante la última fase de auge económico (2003-2014), incluso en condiciones óptimas para reforma (mayorías parlamentarias, democracia consolidada, prosperidad económica, arcas estatales llenas, alto nivel de legitimidad política y social) no han logrado medidas importantes hacia la universalización de los servicios sociales, la regulación más fuerte del trabajo informal y una redistribución a través de la políticas fiscales que aseguren una mayor productividad económica y estabilidad política sostenida.

adentro que podrían convertirse en una base para más productividad, cohesión social y democratización profunda.

Esta interpretación se ve sustentada por la enorme capacidad de adaptación de la región, que de manera recurrente ha permitido aplicar de manera acrítica varios modelos internacionales —el desarrollismo, el neoliberalismo y recientemente el extractivismo<sup>9</sup> como principal vehículo para el desarrollo—. América Latina se va convirtiendo cada vez más en el cementerio de las estrategias fallidas de desarrollo (Burchardt, 2017).

El enfoque de Norbert Elias abre una nueva perspectiva para el análisis de esta “paradoja latinoamericana”. Además, permite proponer una herramienta innovadora para un estudio de la riqueza y para un acercamiento empírico a la orientación externa de las élites económicas e incorpora allí el componente afectivo, más importante que nunca para comprender las democracias de América Latina en la actualidad. Para Elias, el proceso europeo presupone la formación del Estado y el desarrollo del capitalismo; ¿significa acaso que configuraciones como las latinoamericanas reflejan una organización social *no* capitalista o que es posible identificar otros modos dominantes? Habida cuenta de que el enfoque figuracional no se centra en el Estado, ni en el mercado, ni en los actores; la pregunta parece muy pertinente. Esto conduce, además, a otra perspectiva de cara al futuro: Cabe pensar que, si se siguen subestimando las valencias afectivas de las élites regionales, la próxima generación de estrategias económicas, reformas sociales o participación política que se están anunciando tampoco serán eficaz

<sup>9</sup> El término extractivismo procede del latín *ex-tractum* (“lo que se extrae” o “se arrastra”) y designa la recuperación, explotación o extracción de materias primas y recursos naturales. Originalmente se utilizaba sobre todo en economía para describir modelos económicos y sectores (especialmente la minería) que dependen de la explotación de recursos naturales. Desde hace más de una década, el concepto de “extractivismo” se aplica en el debate latinoamericano sobre un modelo específico de desarrollo y regulación a través del cual los responsables políticos tratan cada vez más de recalibrar las rentas de la exportación de bienes primarios hacia el desarrollo social y la ampliación de la participación social. Véase también: [www.extractivism.de](http://www.extractivism.de)

para eliminar los males arraigados en América Latina (Burchardt e Ickler, 2023). Además, este enfoque es un elemento central para entender las opciones y limitaciones que tienen las actuales democracias en la región.

## **Nuevos horizontes para estudiar la “paradoja latinoamericana”**

El enfoque figuracional de Elias parece muy adecuado e inspirador para realizar análisis que consideren las lógicas propias de cada contexto y sociedad, como las de la “paradoja latinoamericana” y de los estudios de la riqueza en América Latina que todavía enfrentan muchos retos metodológicos.<sup>10</sup> Elias se aparta del análisis eurocéntrico marcado por la teoría de la modernización, pero mantiene su particular atractivo, consistente en observar y comparar los fenómenos sociales de forma sistemática. Para ello, desarrolla una estructura metodológica que permite observar el conjunto sin perder de vista los detalles. Sin embargo, aunque el enfoque figuracional está preparado para comparar dinámicas sociales actuales, es necesario adaptar su concepto metodológico y sus categorías al estado del conocimiento contemporáneo.

<sup>10</sup> A pesar de que este complejo de temas es cada vez más importante no solo para América Latina sino también en todo el mundo, solo hay unas pocas referencias a Elias en los estudios existentes sobre la riqueza, la desigualdad y la democracia. Gabriel y Mennell (2011, p. 18) explican esta ignorancia con respecto a la comunidad académica norteamericana citando un correo electrónico de Alan Sica de la siguiente manera: “The reason Americans don’t take to Elias is that he writes about European historical and cultural change and American sociologists don’t feel comfortable with that sort of thing, except for [Jack] Goldstone and that small lot; and because he is theoretically very adventurous and synthetic, and they don’t go for that; and because he trashed Parsons, who many of them liked back in the day; and because he could be mistaken for a closet Freudian, which they don’t like; and because he brings up really obnoxious qualities of humankind, which they particularly don’t like; and because he wrote a helluva lot of stuff, which takes a long time to read, they don’t have time; and because ‘figuration’ is a word that has a distinctly effete connotations in this country, and sounds like art history”.

Por cierto, resulta especialmente controvertida la hipótesis antropológica basada en el modelo explicativo y referida a una acción social originada en el temor arcaico del individuo frente al otro (la naturaleza, el hombre), que básicamente solo puede transformarse en seguridad a través de la dominación.<sup>11</sup> En los estudios de Elias sobre el proceso de la civilización, este motivo determinante de los actos ocupa la categoría central del autocontrol y genera varios problemas. Por un lado, se presupone que la difusión de las conductas afectivas tiene lugar fundamentalmente a través de las élites, aunque los análisis históricos han relativizado claramente este enfoque y los movimientos sociales siempre han jugado un papel importante en América Latina. Además, se podría indagar, por ejemplo, ¿en qué medida presentan una orientación externa las capas bajas / medias de la región y cuáles son las fuentes que alimentan esa visión a nivel transgeneracional?<sup>12</sup>

Parece entonces necesario integrar la dimensión emocional al análisis social y extenderla tanto a otras esferas como a otras pasiones. Para ello se puede acudir, en el primero de los casos, a estructuras socioeconómicas o recursos materiales. Como se señaló anteriormente: ¿Es posible hacer una lectura de las tasas de ahorro e inversión, la distribución de la riqueza o la (no) legitimidad de las políticas fiscales para obtener información sobre las relaciones afectivas que mantienen los individuos o los grupos respecto a su sociedad? ¿Qué reflejan las élites económicas, políticas o culturales que, como en América Latina, aparentemente siempre están dispuestas a aceptar los más altos niveles de desigualdad mundial

<sup>11</sup> Esta es una interpretación que sigue esencialmente la ley natural hobbesiana y la concepción del ser humano de Sigmund Freud. La investigación sensible al contexto, sin embargo, tendría que reconocer una gama más amplia de motivos para la acción con el fin de captar los aspectos relevantes del cambio social (Wickham y Evers, 2012).

<sup>12</sup> Otro punto interesante para el debate es la relación entre los procesos occidentales de desarrollo y el mayor control emocional, ya que las tendencias destructivas y los excesos de violencia manifestados en la sociedad europea durante el siglo XX no pueden ser interpretados como una mera regresión temporal. Tal vez esos fenómenos fueron posibles debido a la “civilización” (Bauman, 1989).

a pesar de la gran riqueza existente? ¿Qué opciones se presentan para el surgimiento de una política comprometida con la justicia social?

Adicionalmente, según lo planteado por Spinoza, el análisis afectivo podría priorizar el placer (como la simpatía) en lugar del temor.<sup>13</sup> Por ejemplo, para explicar la cohesión social, Elias recurre básicamente a las categorías de integración y diferenciación. La pertenencia y la integridad a nivel colectivo no solo exigen renunciar a la violencia interna. Por lo tanto, es importante verificar con mayor precisión cuál es la influencia que ejercen las emociones en la organización social y los modelos políticos (paternalismo, populismo, etcétera) y cuál es la información que podría desprenderse para los futuros acontecimientos.

Asimismo, para descentralizar y contextualizar la teoría social, es fundamental tomar en serio la crítica actual al androcentrismo (Walby, 2009). Si se observa el caso argentino a través de la gran huelga de inquilinos de Buenos Aires de 1907, la presencia de Evita o la historia de las Madres de Plaza de Mayo durante la dictadura, queda claro que el desarrollo del país (y de la región) siempre contó y sigue contando con una fuerte participación de las mujeres. En la categoría de las valencias afectivas, es necesario realizar las consideraciones pertinentes en materia de género; en el ámbito de la integración, no solo se debe examinar el papel social funcional de las mujeres, sino que también hay que prestar especial atención a sus ideales y motivaciones; el tema de la diferenciación, por su parte, requiere investigar el cambio en las profesiones y posiciones

<sup>13</sup> Al fin y al cabo, la cohesión de una sociedad requiere no solo la renuncia interna a la violencia, sino también la empatía y la solidaridad. A este respecto, parece útil una síntesis con la catalogación de los afectos de Spinoza: empezar con los afectos básicos del placer y el displacer, que entran en la conciencia como codicia y luego conducen a los efectos secundarios (de los cuales el odio y el amor son fundamentales). Esto permitiría un enfoque más amplio de la investigación. Por lo tanto, en la ontología de Spinoza, los afectos no solo tienen un efecto sobre el individuo, sino también sobre otras categorías relacionales, como la identidad, el poder y la política, mientras que a su vez están influenciados por ellos (Lord, 2010; Nadler, 2015).

masculinas y femeninas, a fin de comprender su adscripción social como modo específico de construcción de género. En este caso, dentro del marco regional, sería interesante analizar el aumento en la cantidad de mujeres que han accedido a representaciones políticas en los diferentes niveles de los sistemas democráticos.

Desde luego, las ideas expuestas solo constituyen una primera aproximación en torno al enfoque figuracional, para determinar en qué dirección puede aplicarse, desarrollarse y utilizarse dentro del estudio de la democracia y las desigualdades en América Latina —y otras partes del mundo—. Todo indica que este proceder también se ajusta al sentido otorgado por Elias, que presenta la figuración como una “herramienta” conceptual. El enfoque figuracional permite descentralizar el análisis social occidental sin perder de vista las particularidades de cada caso.

Con su aporte y su mayor sensibilidad en relación con el contexto, América Latina podría aprender más sobre sí misma, su democracia y sus riquezas; y tal vez podría hacer los cambios necesarios en el futuro.

## **Bibliografía**

Acevedo, Viviane, y Boullon, Cesar P. (2010). Intergenerational Social Mobility in Latin America: A Review of Existing Evidence. *Revista de Análisis Económico*, 25 (2), 7-42.

Atria, Jorge; Groll, Constantin, y Valdés, Maria Fernanda. (2018). *Rethinking Taxation in Latin America. Reform and Challenges in Times of Uncertainty*. London: Palgrave.

Bauman, Zygmunt. (2016). *Strangers at Our Door*. New York: John Wiley & Sons

Bauman, Zygmunt. (1989). *Modernity and the Holocaust*, Ithaca, New York: Cornell University Press.

Burchardt, Hans-Jürgen. (2017). La crisis actual de América Latina: causas y soluciones. *Nueva Sociedad*, 267:114-128. <https://nuso.org/articulo/la-crisis-actual-de-america-latina-causas-y-soluciones/>

Burchardt, Hans-Jürgen. (2010). The Latin American Paradox: Convergence of Political Participation and Social Exclusion. *Internationale Politik und Gesellschaft*, 3, 40-51. [https://library.fes.de/pdf-files/ipg/ipg-2010-3/2010-3\\_\\_burchardt\\_us.pdf](https://library.fes.de/pdf-files/ipg/ipg-2010-3/2010-3__burchardt_us.pdf)

Burchardt, Hans-Jürgen, e Ickler, Jan. (2023). Riqueza, elites, impuestos. Viejos desafíos para un nuevo “giro a la izquierda”. *Nueva Sociedad*, (303), 78-87. <https://nuso.org/articulo/303-riqueza-elites-impuestos/>

Burchardt, Hans-Jürgen, y Leinius, Johanna (eds.). (2022). *(Post-)colonial Archipelagos: Comparing the Legacies of Spanish Colonialism in Cuba, Puerto Rico, and the Philippines*. Michigan: The University of Michigan Press. <https://www.fulcrum.org/concern/monographs/dr26z0675>

CEPAL. (2022). *Los impactos sociodemográficos de la pandemia de COVID-19 en América Latina y el Caribe* (LC/CRPD.4/3). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CEPAL. (12 de mayo de 2020). El desafío social en tiempos del COVID-19. *COVID-19 Informe Especial*, (3). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CEPAL (2019a). *Panorama Social de América Latina, 2019*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CEPAL (2019b). *Fiscal Panorama of Latin America and the Caribbean*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CEPAL. (2018). *La ineficiencia de la desigualdad*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CEPAL. (2011). *Panorama Social de América Latina 2011*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Clark, Colin. (1940). *The Conditions of Economic Progress*. London: Macmillan and Co.

Elias, Norbert. (2012 [1970]). *What is Sociology?* University College Dublin Press.

Elias, Norbert. (1994 [1939]). *The Civilising Process. Sociogenetic and Psychogenetic Investigations*. Reino Unido: Blackwell

Gabriel, Norman/ Mennell, Stephen, eds. (2011). *Norbert Elias and Figurational Research: Processual Thinking in Sociology*. Reino Unido: Wiley / Blackwell

Escobar, Arturo. (1995). *Encountering Development. The Making and Unmaking of the Third World*. Princeton: Princeton University Press.

Fehling, Philip, y Burchardt, Hans-Jürgen (eds). (2023). *Taxation and Inequality in Latin America: New Perspectives on Political Economy and Tax Regimes*, London / New York: Routledge.

Flam, Helena, y Kleres Jochen. (2015). *Methods of Exploring Emotions*, London / New York: Routledge.

Flores-Macías, Gustavo. (2019). *The Political Economy of Taxation in Latin America*. Cambridge / New York: Cambridge University Press.

Germani, Gino. (1962). *Política y sociedad en una época de transición. De la sociedad tradicional a la sociedad de masas*. Buenos Aires: Editorial Paidós.

Goudsblom, Johan. (2023). Christian Religion and the European Civilising Process: The Views of Norbert Elias and Max Weber Compared in the Context of the Augustinian and Lucretian Traditions. *Irish Journal of Sociology*, 12 (1), 24-38.

Hirschman, Albert Otto. (1977). *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton: Princeton University Press.

Leinius, Johanna. (2022). The Paradoxes of (Post-)Colonial Archipelagos. A Proposal for Postcolonizing Comparative Research. En Hans-Jürgen Burchardt y Johanna Leinius (eds.), *(Post-)Colonial Archipelagos. Comparing the Legacies of Spanish Colonialism In Cuba, Puerto Rico, and The Philippines* (pp. 20-46). Ann Arbor: University of Michigan Press.

Lindert, Peter H. (2004). *Growing Public. Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lord, Beth. (2010). *Spinoza's Ethics: An Edinburgh Philosophical Guide*. Edinburgh: Edinburgh University Press.

Marshall, Thomas H. (1977). *Class, Citizenship and Social Development*. Chicago: University of Chicago Press.

Mignolo, Walter D. (2011). *The Darker Side of Western Modernity: Global Futures, Decolonial Options*. Durham / London: Duke University Press.

Nadler, Steven. (2015). On Spinoza's “Free Man”. *Journal of the American Philosophical Association*, 1 (1), 103-120.

Sábato, Jorge. (1988). *La clase dominante en la Argentina moderna: formación y características*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración [CISEA].

Santos, Boaventura de Sousa. (2010). From the Postmodern to the Postcolonial—And Beyond Both. En Encarnación Gutiérrez Rodríguez, Manuela Boatca y Sérgio Costa (eds.), *Decolonizing European Sociology: Transdisciplinary Approaches* (225-242). London / New York: Routledge.

Taylor, Peter. (1999). *Modernities A Geohistorical Interpretation*. Cambridge: Polity Press.

Walby, Sylvia. (2009). *Globalization and Inequalities: Complexity and Contested Modernities*. Reino Unido: Sage.

Weber, Max. (2013). Weber, Max. *Economy and Society [1922]*. California: University of California Press

Wickham, Gary, y Barbara Evers. (2012). Elias in the Footsteps of Hobbes? *Human Figurations: Long-term Perspectives on the Human Condition*, 1 (1), 2-11.

# Los nombres del poder

## ¿Cómo definir a las élites económicas latinoamericanas?<sup>1</sup>

*Mariana Heredia y Yamila Sahakian*

■ DOI: 10.54871/ca25nd08

### **Introducción**

Las élites evocan sentimientos tan fuertes que es difícil para las ciencias sociales definir un referente y encontrar un término que no esté connotado. “Alta sociedad”, “burguesía”, “clase alta”, “grandes empresarios”, “*establishment*”, “clase dominante” “ricos”, “1 %” se entremezclan sin mayores precisiones. En particular, los vínculos entre la élite y la clase alta han sido discutidos en la literatura especializada sobre el tema. Si bien estas palabras hoy en día se emplean generalmente como sinónimos, provienen de perspectivas teóricas diferentes. La clase alta tiene sus raíces en la tradición marxista y se refiere a quienes acumulan la mayor cantidad de riqueza. La élite se remonta a los escritos de Maquiavelo y se refiere a quienes controlan los resortes del poder. Para contribuir a una comprensión más profunda y precisa, este capítulo proporciona una historia intelectual de los términos que se emplean con más

<sup>1</sup> Este capítulo retoma ideas desarrolladas para el caso argentino en el libro *¿El 99% contra el 1%?*, publicado por Mariana Heredia en Siglo XXI en 2022.

frecuencia para nombrar a las élites socioeconómicas en América Latina, interesándose en cuatro de las grandes naciones del continente: Argentina, Brasil, Chile y México.

La historiografía británica y su propuesta para analizar a los grupos sociales nos sirvió de inspiración. Por un lado, como Richard Hoggart, ([1957] 2003), creemos que los análisis militantes tienden a exagerar el lugar de la actividad política en las prácticas y orientaciones de los distintos miembros de la sociedad: ni todos los sectores populares se comprometieron en las luchas de los trabajadores ni todas las élites socioeconómicas defienden su riqueza y poder en el espacio público y político. Por otro lado, más que interesarnos en los ricos y poderosos como personajes singulares, los consideraremos figuras representativas de categorías más amplias.

Con el fin de reconstruir dichas categorías, recuperamos la trayectoria de quienes ocupan hoy las posiciones más altas y consideramos las condiciones que acompañaron su ascenso. Precisar las nociones que designaron a los portadores de la riqueza y el poder es un primer paso para historizar a las élites y arraigarlas en las tramas que fundaron, en cada momento, sus poderes y fragilidades. Para ello, recurrimos a fuentes sobre estos protagonistas y a análisis que documentaron los límites o el declive de los grupos con los que se los asoció. Nos nutrimos, a su vez, de compendios históricos como los propuestos por Halperín Donghi (1990), Ansaldi y Giordano (2012) y de estudios que recuperan las trayectorias de familias relevantes como los compilados por Fernández Pérez y Lluch (2015).

Al observar a quienes aparecen mencionados en los estudios especializados sobre la riqueza en las naciones analizadas, se hace evidente que estas figuras semánticas y los hombres que las encarnan no solo se suceden, sino que también se superponen. Así, constatamos, con Raymond Williams, ([1977] 1997), que cada momento histórico es uno y varios a la vez: conjuga elementos residuales, dominantes y emergentes. Las élites resultan de distintas oleadas, en este caso de enriquecimiento, y cada una nos permite iluminar la época en que estos hombres se hicieron fuertes no solo

por sus talentos y picardías sino también gracias al tiempo que les tocó vivir.

## **Los dueños del pasado: ¿la persistencia de las viejas oligarquías?**

De acuerdo con las memorias publicadas por su hijo (Braun Menéndez, 1985), Mauricio Braun nació en 1865 en un hogar modesto del vasto imperio ruso. Sus padres viajaron hacia Chile, donde el Gobierno les ofrecía tierra y facilidades. Allí prosperaron en el comercio, las labores agrícolas y la cría de ovejas. Mauricio se empleó primero como aprendiz contable de José Menéndez y se casó años más tarde con una de sus hijas, al tiempo que sus hermanas contrajeron matrimonio con los dueños de las empresas que él administraba. Los enlaces nupciales anudaron a la élite patagónica. El joven director emprendió nuevas sociedades y siguió expandiéndose, gracias a contactos que le brindaron la concesión y el arrendamiento de cientos de hectáreas a ambos lados de la cordillera. En pocos años logró construir, en sus palabras, “la más grande empresa de ganadería ovina de la que se tenga memoria en Sudamérica” (Braun Menéndez, 1985, p. 116). Su ambición no dudó en masacrar y llevar a la extinción a las comunidades selk’nam (onas) con la complicidad de militares y religiosos. Tampoco en someter a sangre y fuego a los peones rurales que se sublevaron en sus estancias.

Los Braun Menéndez se afirmaron en la actividad ganadera y el tráfico marítimo para lanzarse a las actividades bancarias, el alumbrado eléctrico y, poco después, la industria frigorífica y la caza de ballenas. A comienzos del siglo XX, Mauricio y su familia se instalaron en Buenos Aires, justo cuando la economía magallánica empezaba a declinar. Ya en Buenos Aires, Mauricio se expandió a distintos negocios, pero la tierra y la ganadería siguieron siendo la principal fuente de su fortuna. Si bien no todos los hijos y nietos de Mauricio se dedicaron a los negocios, un siglo más tarde, uno de sus

herederos detentaba el puesto treinta y seis de la edición 2020 de *Forbes Argentina* (2020), con trecientos veinte millones de dólares. Capitaneando las acciones familiares del Banco Galicia, Federico Braun se dedicaba a una cadena de supermercados. La familia también seguía cultivando su influencia política: Marcos Peña y Miguel Braun (primos entre sí y sobrinos de Federico), a quienes también se los reconoce por fundar tanques de pensamiento, alcanzaron el gobierno en 2015 con la coalición de centro derecha Cambiemos, donde ocuparon la jefatura de gabinete y la secretaría de comercio respectivamente.

La historia de las familias más importantes del siglo XIX se entrelaza indisociablemente con la construcción de las naciones latinoamericanas, a tal punto que no sorprende que, en varios países, los apellidos decimonónicos como los Braun Menéndez sean considerados la quintaescencia de las élites. Grandes carismas, visionarios, hábiles para el desarrollo de actividades primarias o extractivas, que lograron garantizarse a sí mismos y los suyos antigüedad y estabilidad en el universo de la riqueza, que supieron afirmar lazos jerárquicos claros sobre las poblaciones nativas y sus trabajadores, que detentaron, al fin, influencias eficaces sobre las dirigencias políticas se combinan a la hora de caracterizar a la “vieja oligarquía”.

Ciertamente, la asociación entre clase alta y élite política se asienta en una referencia histórica. En Europa primero, con las monarquías, y luego en América, con la construcción de los Estados nación, se consolidó un grupo de familias, ubicadas en una posición similar dentro del entramado productivo, que compartían estilos de vida e intereses, capaces de organizarse y dirigir los destinos de sus países. Muchos estudios latinoamericanos recurren a esta categoría, algunos problematizan y especifican el concepto (Carrión y Aguilar, 1972; Barros, y Vergara, 2007; Ribeiro, 2014), otros analizan su conformación (Bagú, 1975; Dos Santos, 1995; Cancino, 2006; Lósada, 2007).

La historia de los Braun nos recuerda que la clase alta tradicional no existió desde siempre. El proceso mediante el cual logró afirmarse no fue lineal ni idéntico en todos los países. Tanto en Argentina como en Chile y México tras guerras y conflictos internos, una alianza de fracciones logró imponerse sobre las demás. Con mayor continuidad en Brasil, en las cuatro naciones tuvo lugar la conformación de democracias restringidas o, en todo caso, repúblicas oligárquicas alineadas bajo el imperativo de conquistar, como reza la bandera brasileña, el orden y el progreso.

En términos económicos, el predominio de estos grupos se asentó en la apropiación de recursos naturales claves. En la Argentina, la concentración de la propiedad rural se fue afirmando y excluyó tanto a las comunidades originarias como a la mayoría de los colonos que llegaron después. Brasil se destacó por la preminencia de los poderes locales, donde el predominio económico se asentó en la producción de café en São Paulo y Minas Gerais, donde también se producía ganado. En México y Chile, la situación fue más compleja porque el dominio de la tierra se combinó con la explotación minera donde predominaban los capitales extranjeros estadounidenses y británicos, respectivamente.

Los recursos naturales no hubieran sido suficientes sin dos alianzas cruciales. La primera fue aquella que Halperin Donghi (1990) denominó el “orden neocolonial”: un entramado de vínculos con las potencias imperiales, primero con Gran Bretaña, y posteriormente con Estados Unidos, que permitió que los países latinoamericanos se insertaran en la división internacional del trabajo como proveedores de recursos naturales. Para que cumpliera ese rol, las inversiones y empréstitos ingleses ofrecían en algunos casos la infraestructura (como los ferrocarriles o los frigoríficos para el comercio de granos y carnes argentinas); en otros, una intervención directa (como en la explotación del nitrato chileno). Ansaldo y Giordano (2012, p. 631) afirman que, en la mayoría de estos países, la producción para exportación se basó en la explotación

concentrada de un solo recurso (el nitrato chileno, el café brasileño). Sin embargo, algunas naciones lograron diversificarse.

La segunda alianza consistió en la construcción de acuerdos entre las autoridades nacionales y locales. En la mayoría de las naciones, la riqueza y el poder político tendieron a entrelazarse y en América Latina lo hicieron en manos de los criollos de mayor antigüedad en el continente y en torno al control de recursos naturales clave. En algunos casos, existió cierta correspondencia entre los que detentaron la propiedad de los recursos económicos dinámicos y aquellos que, a través del Estado, decidieron sobre los distintos territorios. En otros, la correspondencia fue menor y variados mecanismos (tributarios, legislativos) permitieron cimentar el orden.

La pacificación resultó fundamental y cada nación fue desarrollando su propia fórmula política. En Brasil, el despliegue de distintas actividades económicas gestó ciudades y élites contrapuestas, afirmando un fuerte regionalismo. La *República Velha*, que se extendió entre 1889 y 1930, asentó su dominación en la estructura imperial anterior. Después de un primer momento de fuerte ejercicio de la violencia por parte de los coroneles del ejército, São Paulo y Minas Gerais resolvieron mediante políticas oligárquicas (*dos governadores* y *do café com leite*) sustentadas en relaciones clientelares (*coronelismo*) la sucesión presidencial de sus representantes.

Argentina, Chile y México, en cambio, mantuvieron Estados fuertes y centralizados. En el primero, el proyecto autonomista fue derrotado y Buenos Aires tuvo que subordinarse a la nación, federalizando los recursos de su puerto. El Estado chileno se fundó en 1830 bajo los intereses de los terratenientes del Valle Central, a pesar de que estos no controlaban el comercio del principal bien exportable que estaba extranjerizado. Posteriormente a la Guerra del Pacífico, la explotación del salitre para exportación (mayormente controlado por capital británico) adquirió centralidad y los sectores asociados comenzaron a pujar para detentar los mecanismos de decisión política. El fortalecimiento del Estado se dio a través de una ampliación del poder legislativo, que ahora se imponía por

sobre el ejecutivo como República Parlamentaria. En México, ni los productores relacionados a la minería del norte, ni los productores agrarios del centro y sureste lograron imponer su dominación. No obstante, el régimen central resultó robusto para equilibrar los dirigentes locales, al menos hasta la revolución de 1910.

Como en todas las naciones occidentales, siguió habiendo estratos superiores con recursos estratégicos e influencia política. La cuestión es si los recursos y quienes los controlaban siguieron siendo los mismos. Aunque responder a este interrogante requiere indagaciones minuciosas y complejas, existen indicios del declive de la vieja oligarquía y de la concomitante renovación de las clases altas latinoamericanas.

Para quienes intentaron documentar el ocaso, lo primero y más conocido fue la erosión de la influencia política de la oligarquía. En Brasil, Argentina y Chile, los regímenes políticos se volvieron a la vez más permeables e inestables. Las élites decimonónicas se vieron desestabilizadas por el dinamismo de la sociedad y sus dirigentes no lograron retener el control de la nación. En Brasil, la élite paulista quebró el régimen de sucesión y los mineros buscaron apoyo en los Estados más relegados. En Argentina, desde las primeras décadas del siglo XX, el declive político de la élite tradicional se observa tanto en la debilidad de los partidos liberal-conservadores como en el repliegue de los portadores de apellido dentro de la dirigencia política. En Chile, la república parlamentaria se mostró frágil ante las presiones sociales y la fragmentación creciente del poder que obturaban la construcción de un interés público legitimado. En México, la revolución social vino a alterar por completo el régimen anterior.

Como ilustra la familia Braun Menéndez, el desafío político tendió a corresponderse con un cambio drástico de las condiciones que habían alumbrado la bonanza de la vieja oligarquía, en particular la evidencia de su gran vulnerabilidad a las fluctuaciones del mercado externo. Chile y México llevaron a cabo reformas agrarias que fueron alterando la propiedad de la tierra. Argentina y Brasil

no avanzaron por esa vía y el ocaso de los productores agropecuarios fue menos rotundo.

Además de relativizar el dinamismo y la centralidad de las actividades primarias, podemos preguntarnos cuántos de los herederos de estas familias siguieron dirigiendo las principales empresas del continente. Numerosos observadores indicaron que la modernización trajo consigo nuevas riquezas al punto de alumbrar una novel categoría para denominar a las élites latinoamericanas: la burguesía nacional.

## **Los dueños de los fierros o la burguesía nacional entre ilusiones y desencantos**

Antonio Pereira Inácio nació en Portugal en el año 1874 y con apenas diez años viajó junto a su padre a São Paulo. Como se detalla en *Memória Votorantim* (2022) “vinieron después de historias sobre Brasil, una tierra lejana donde el trabajo producía abundantes frutos y los inmigrantes que llegaban solo con la ropa que llevaban puesta lograban amasar grandes fortunas”. Bajo el auge de las exportaciones del café aparecieron las primeras industrias. A sus quince años, Antonio consiguió trabajo en una importadora textil carioca, de cuyo dueño sería socio años más tarde, y donde juntó el capital que invertiría en una tienda minorista en São Paulo. En 1917, saltó del comercio a la industria. Arrendó entonces la fábrica de tejidos de Votorantim que compraría al año siguiente. Poco después ya abarcaba aceites y unidades de procesamiento del algodón. El ingeniero de la empresa, José Ermírio de Moraes, se casó con una de sus hijas y asumió en 1925 la dirección del grupo.

Según Dalla Costa Drumond y Las Heras (2015), la expansión y su diversificación cobró impulso en las décadas de 1940-1950. Producían para entonces siderurgia, cemento, papel, azúcar en distintos Estados de Brasil. En las décadas de 1960 y 1980 siguieron desarrollándose hasta incluir cementeras en todo el país, producción de

jugo de naranja, construcción de centrales hidroeléctricas, fábricas de papel y celulosa. Con el nuevo siglo, el grupo saltó a la escala internacional y opera hoy en más de quince países. De hecho, en el *ranking* de *Forbes Brasil* (Ertel y Maroja, 2021) del 2021, aparecen seis miembros de la familia Moraes. Los mejores posicionados (el más joven de los hermanos, Ermírio Pereira, su única hija, Maria Helena, y un nieto, Luís Ermírio) detentan cada uno la misma fortuna: 1 965 millones de dólares, compartiendo el puesto 41.

Excepcionalmente exitosos, los Moraes ilustran la segunda figura que se asoció a las élites socioeconómicas latinoamericanas: la llamada burguesía nacional. Si bien durante décadas muchos siguieron identificando a las clases altas con la vieja oligarquía, esta categoría surgió en los debates latinoamericanos para dar cuenta de la complejización de los estratos superiores. La “burguesía nacional” empezó a designar a los migrantes recientes o primera generación de locales que, enriquecidos a través de las actividades industriales, acompañaron el desarrollo de las grandes economías del continente. Existen estudios sobre su conformación histórica, su relación estrecha con proyectos nacionales de desarrollo, la problematización de dicho rol y de su carácter nacional (Rodríguez, 1975; de la Peña, 1976; Brennan y Rougier, 2009; Gutiérrez Garbiero, 2017; Wyczykier, 2017).

Ubicados en la cúpula de una diversidad de empresas nacidas por la expansión del mercado interno, el crecimiento de las ciudades y el progreso industrial, una nueva minoría se afirmaba y se volvía, si no aliada, al menos la gran beneficiaria de las políticas de aliento a la producción y el consumo nacional desarrolladas desde los años cuarenta. Los Moraes y los Matarazzo en Brasil, los Bulgheroni y los Pescarmona en Argentina, los Zambrano y los Sada en México, los Said y Yarur en Chile delineaban el contorno de una nueva élite.

A diferencia de las interpretaciones sobre la oligarquía que tienden a enfatizar su unidad y la correspondencia entre recursos económicos, influencia política y ascendente social, las formas de

caracterizar a la burguesía nacional suelen subrayar que se trataba más bien de una “fracción”, con dificultades para afirmarse. Dahl (1961) planteó que la dispersión del poder es, en cierta medida, una consecuencia lógica del aumento de la población, la complejidad productiva y la diferenciación de funciones. Ya no se trataba de sociedades pequeñas y desestructuradas, ahora los industriales se desplegaban ante jerarquías que los precedían. Esta figura quedó además inserta en una doble dependencia: las burguesías nacionales requerían de un Estado proteccionista para crecer y de las divisas generadas por el sector primario para importar insumos y tecnología.

Cardoso y Faletto, ([1967] 2007) subrayan que, si bien las actividades económicas más rentables del continente habían sido las primarias, ya no alcanzaban a sostener el crecimiento. En Argentina, Brasil, Chile, México y otros grandes países del continente, el ascenso de la burguesía nacional se justificó por su capacidad para expandir la economía y sostener la generación de empleo, aportando así al progreso social. El despliegue de la industria suponía una estructura productiva más compleja, demandante de trabajadores más calificados. Su expansión conllevaba el fortalecimiento de los sindicatos, el aumento de conflictos gremiales, pero también un sentimiento de pertenencia a la empresa de patrones y empleados.

La burguesía nacional quedó así atada a las esperanzas y desilusiones de la posguerra. Hacia mediados de 1970, muchos evaluaban sus avances con escepticismo. El crecimiento se había revelado menos vigoroso y más conflictivo que en el pasado, la planificación estatal y la expansión de derechos laborales, contrario a otros países, significó una creciente debilidad de las instituciones democráticas. Los golpes militares de Brasil (1964) y Argentina (1966) se justificaron en aras de la modernización. Contrariamente, en Chile y México, los conflictos de intereses de los distintos sectores sociales se institucionalizaron abriendo paso a un periodo democrático estable y duradero, interrumpido solo en Chile en 1973. México mantuvo un sistema unipartidista durante setenta años.

La burguesía nacional estuvo flanqueada, desde el principio, por otros dos poderosos protagonistas: los capitales extranjeros y las empresas públicas. Ni siquiera en los años de mayor pujanza, la industria y aún menos la economía latinoamericana estuvo liderada por empresarios nacionales. La composición de las élites socioeconómicas de la segunda posguerra no estaría, pues, completa sin los directores de las grandes empresas extranjeras. Se había tratado y se trataría de personajes centrales de la región. También lo eran las empresas públicas que resultaron afines al fortalecimiento de los empresarios nacionales, hasta convertirse en un botín inerte de su rapiña. Se nacionalizaron o crearon empresas públicas de recursos energéticos (petróleo en México y Brasil), servicios de infraestructura (ferrocarriles en Argentina), recursos estratégicos (cobre en Chile). Brasil fundó industrias de base (Companhia Siderúrgica Nacional) y mineras (Companhia Vale do Rio Doce) y Chile la Corporación de Fomento de la Producción que, “hacia el final de este período se había convertido en un conglomerado de empresas estatales que dominaba casi todo el ámbito económico nacional” (Martínez Echezárraga, 2015, p. 413). Más allá del derrotero de las empresas públicas, fueron el impulso y los recursos estatales quienes suministraron las bases para que las actividades urbanas pudieran prosperar. Acompañando las protecciones aduaneras y la selectividad de las importaciones, los bancos públicos ofrecían créditos y las empresas de servicios fijaban tarifas preferenciales. Claro que no todos sacaban igual provecho. Es probable que las empresas vinculadas al complejo estatal-privado alcanzaran, en México como en Brasil, en la Argentina como en Chile, mayores rentabilidades.

La agudización de los conflictos sociales y la espiral inflacionaria fueron habilitando, en los años setenta, un escenario para rupturas drásticas. Si bien las dictaduras del Cono Sur fueron mucho más coherentes en la represión sindical y política, las reformas introducidas tampoco dejaron indemnes al empresariado. Tarde o temprano, la liberalización financiera y comercial adoptadas en

Chile (1974), en Argentina (1978 y 1989), en México (1982) y en Brasil (1990) provocaron una suerte dispar para las empresas independientes y los grupos económicos diversificados. Mientras muchas de las primeras retrocedían, un conjunto de empresarios lograba consolidarse.

Los discursos optimistas fueron reemplazados por nuevas clasificaciones. Los grupos económicos se asociarían con “el nuevo poder económico”, “la cúpula empresarial”, “la élite económica o corporativa”, “los grupos empresarios” o “los conglomerados económicos”. En el último cuarto del siglo XX, en un marco de concentración de la riqueza, la acusación de los lazos promiscuos con las élites estatales y los negocios preferenciales que los habían beneficiado se combinaron con otras denuncias: estatización de sus deudas, préstamos al Estado a tasas usurarias, participación en procesos de privatización sospechados, evasión de impuestos y colocación de excedentes en el exterior.

Lo cierto es que las estructuras y estrategias de los grupos económicos latinoamericanos acusaron el impacto de las políticas neoliberales (Colpan et al., 2010). En Argentina, al tiempo que penetraron capitales de otras economías emergentes (Chile y Brasil), los grupos locales se replegaron en su actividad principal, cuando no han directamente desaparecido. Asimismo, se destaca el surgimiento de un nuevo agente principal: los fondos privados de inversión. En todos los casos, conviviendo con las multinacionales y los fondos líquidos persisten algunos grupos económicos nacionales que comparten rasgos similares: una estructura piramidal, con control por parte de familias fundadoras, un alto grado de diversificación e internacionalización.

Esta convivencia configura lo que Ben Schneider (2013) dio en llamar el capitalismo jerárquico de mercado, característico de América Latina. En sus términos, los grupos empresariales diversificados locales conviven con corporaciones multinacionales, con una baja demanda de trabajadores calificados y mercados laborales segmentados. Llegados al presente, la pregunta es menos si sigue

existiendo una fracción de empresarios locales vinculados con la gran industria (algo innegable) que cuál es la vigencia, importancia y singularidad de la burguesía nacional para la dinámica económica y política de la región. Sin duda, el término sigue teniendo una gran validez aspiracional y gremial. Si la cuestión es el número, la mayoría de las unidades productivas siguen siendo propiedad de latinoamericanos y ubicándose en las grandes urbes. En el foro íntimo de los emprendedores como en el espacio público, gremial y político, la burguesía nacional persiste como una categoría capaz de movilizar a una fraternidad que sensibiliza y eventualmente habilita mejores condiciones para negociar con los Gobiernos.

No obstante, hay una diferencia sustantiva: la abrumadora mayoría de las empresas latinoamericanas son pequeñas y medianas y su situación discrepa radicalmente de los grupos más grandes. Los principales empresarios rurales y urbanos ya no se oponen, sino que se entremezclan. La mayoría de los grupos económicos lograron cierta autonomía en relación con la evolución de la economía doméstica y de las decisiones estatales a fuerza de diversificar sus negocios e invertir afuera. Al fin, el nivel de concentración es notable y eso les permite imponer condiciones a sus socios más débiles.

No está claro que la distinción entre gran empresariado local y extranjero siga teniendo vigencia. Podría pensarse que la burguesía nacional tenía sus casas matrices en Latinoamérica, reinvertía localmente sus utilidades, tenía una escala nacional o regional para sus negocios, dependía de la suerte de sus naciones para enriquecerse o declinar. Los grupos económicos que lograron sobrevivir y fortalecerse fueron, precisamente, los que ya no cumplen con estas condiciones.

## Los dueños del capital o los ricos y el capitalismo sin fronteras

Hijo de un inmigrante libanés que llegó a México a principios del siglo XX escapando del imperio otomano, Carlos Slim nació en la ciudad capital en 1940. Según su sitio web (Slim, 2022) desde niño su padre le inculcó la gestión de la economía personal e incorporó enseñanzas empresariales. Estudió ingeniería civil en la Universidad Nacional Autónoma de México, se casó con Soumaya Domit con quien tuvo seis hijos. A los 26 años fundó la Inversora Bursátil Carso que más tarde le daría el nombre al *holding* empresarial que mantiene hoy en día.

Durante la crisis de la deuda compró varias empresas y logró diversificarse (industria, construcción, minería, comercio, alimentos y tabaco), mas fue durante el proceso de privatizaciones de empresas del Estado que adquirió parte de Teléfonos de México S. A. dando un nuevo impulso a su actividad. Consciente de la importancia de las telecomunicaciones, logró controlar el 70 % de la telefonía móvil mexicana y se expandió por el continente. Hoy su grupo se encuentra altamente diversificado y Slim es el hombre más rico de México. En el 2021 ocupó el puesto dieciséis en el *ranking* internacional de *Forbes*, acumulando una fortuna de 62 800 millones de dólares (Dolan y Peterson- Withorn, 2022).

La suerte de Slim no estuvo tan ligada a las ventajas preferenciales ofrecidas por el Estado. Logró crecer y afianzarse mientras México enfrentaba un contexto inestable, siendo uno de los pocos empresarios nacionales que pudo reconvertirse al nuevo orden internacional. Como señala Cerutti:

La apertura arrastró resultados dispares. [...] Poco a poco, algunas grandes empresas y/o familias abandonaron actividades poco rentables o no competitivas [...] y reorientaron capitales hacia rubros con mejores perspectivas: agroindustria, alimentos, medios de

comunicación, sector automotriz, comercio, servicios. Otros [...] se convirtieron en jugadores globales. (2015, p. 162)

Junto a Slim en el podio de *Forbes* se encuentran latinoamericanos herederos de la vieja oligarquía como Federico Braun, miembros de la burguesía enriquecida durante la segunda posguerra como los Moraes y otros empresarios de fortuna flamante y orígenes dispares. ¿Qué nombre recibieron estas heterogéneas élites de la globalización? Hubo que esperar a comienzos del siglo XXI para que se generalizara un modo de designarlas: “los ricos” o “el 1 %”. La popularidad de esta noción nos conduce a Tomás Piketty, quien volvió a colocar al capital en el centro del estudio de las desigualdades. Su primera innovación fue metodológica: complementar las encuestas de hogares con fuentes tributarias. Con estos registros, Piketty (2001) propuso diferenciar a los “perceptores de altos ingresos” (el 1 %) de las “clases medias altas”. La segunda innovación fue proponer una teoría del capitalismo que lleva a la conformación de grandes fortunas.

Desde entonces la denominación se afirmó. Existe una cantidad creciente de estudios sobre los ricos nacionales (Madeiros, 2005; De la Torre García, 2006; López y Sturla, 2020; Letcher y Strada, 2022) y latinoamericanos (Alvarez Leguizamón, 2007; Alarco Tosoni y Castillo García, 2020). A diferencia de los sustantivos anteriores, esta noción no designa “casos típicos” que enlazan un conjunto de atributos, remite más bien a lo que Desrosières y Thévenot, ([1988] 2002) llamaron una “clasificación por criterios específicos”. Su virtud es que permite replicar la metodología empleada para la pobreza.

Una diversidad de productores se dedica a identificar y cuantificar a quienes detentan las mayores fortunas, destacándose la ya mencionada revista *Forbes*. Para el siguiente escalón de la riqueza ya no hay nombres propios ni cálculos individualizados, sino estimaciones de consultoras globales. El problema de estas fuentes es que buscan estandarizar relevamientos para numerosos países,

cuando en los Estados latinoamericanos, dada la elevada evasión fiscal, no puede darse por sentada la relación entre ricos y contribuyentes propuesta por Piketty. Además de la cantidad de ceros que componen sus fortunas poco se sabe de estos sujetos. Las revistas de negocios y *celebrities* brindan escasas variables comparativas. Los menos habituales perfiles sociológicos suelen subrayar su cosmopolitismo: la autonomía conquistada en relación con los territorios y poblaciones de donde extraen su riqueza (Bauman, [1998] 2010, p. 17). Así, la noción de rico se inscribe en representaciones que subrayan el contraste. Las sociedades de posguerra habían logrado cierta “medianización”, en el sentido tanto de un incremento proporcional de los miembros de las clases medias como de cierta estandarización de formas de vida que parecían volverse universales. Desde 1970, estos estándares se debilitaron, concentrando ventajas y desventajas en los polos.

Paradójicamente o no, la preocupación por los ricos coincidió con la consolidación de regímenes democráticos en toda la región. El rechazo por las dictaduras en el Cono Sur primero, la alternancia electoral en México y la activación de los movimientos sociales y políticos después pareció dotar a esos regímenes de una legitimidad de origen que se acompañaría recién a comienzos del siglo XXI con una mejora en las condiciones de vida de las mayorías. Más recientemente, la polarización política y los efectos regresivos de la pandemia generaron suspicacias sobre la capacidad de los ricos para condicionar a los Gobiernos y circunscribir sus márgenes de acción.

Si bien se reintrodujo al estrato más alto en las indagaciones sobre la desigualdad social, también se evidencian insuficiencias para diseñar estrategias que permitan superarla. Como en el caso de la pobreza, la obsesión por la medición se emancipó de los conceptos. La fijación de una frontera satisfactoria resulta polémica y lleva a concentrar la atención en operaciones matemáticas donde nunca queda clara la composición de este podio selecto. ¿Existe un umbral preciso a partir del cual un latinoamericano puede ser considerado

rico? ¿Qué frontera separa la reproducción holgada de la vida de la opulencia? La heterogeneidad encubre algo más sustantivo: las historias que están detrás de estas situaciones extraordinarias y que, en el caso de los ricos, remiten al poder que fueron o son capaces de ejercer. Entre los ricos latinoamericanos, hay algunos que sobreviven gracias al amparo estatal y otros que hicieron sus fortunas a pesar de las regulaciones públicas; los hay que contratan miles de trabajadores y otros que apenas recurren a un estudio que administra sus fortunas.

A estas deficiencias, se suma la confiabilidad de los datos. Es evidente que las revistas y consultoras de negocio tienden a visibilizar a quienes amasaron sus fortunas con actos destacados. Al tiempo que, Zucman (2015) denuncia la riqueza escondida en guaridas fiscales, se subraya menos que la evasión no aqueja por igual a todos los países. A su vez, si la noción de necesidad es difícil de definir, la de riqueza no lo es menos y difícilmente puede reducirse a la cantidad de activos acumulados (Rokapoulos y Rio, 2018).

Los hombres más prósperos expresan, en cierta medida, el tamaño, las posibilidades de negocios y la pujanza de sus países. De los 2 755 multimillonarios relevados por *Forbes* en 2021, setecientos veinticuatro eran estadounidenses y seiscientos veintiséis chinos (Dolan et al., 2022). La importancia de las cuatro naciones analizadas en este trabajo tampoco era equivalente. En ese mismo podio, aparecían sesenta y cinco brasileños, trece mexicanos, nueve chilenos y apenas cinco argentinos. Los millonarios chilenos no solo eran más numerosos que los argentinos, el país andino presentaba además la mayor cantidad de millonarios per cápita de los cuatro países. Pero incluso en estos cálculos sencillos merece subrayarse que no se trata solo de cuántos hombres prósperos se registran sino también de la magnitud de su patrimonio: para el 2020, la riqueza de los siete brasileños más ricos superaba a la de los cincuenta argentinos más afortunados. La nacionalidad imputada a los ricos poco nos dice sobre los flujos de donde se alimentan sus fortunas y de las agencias tributarias ante las cuales responden. Si las

riquezas no provienen solo de los países donde residen los dueños o accionistas, ¿deberían considerarse parte de la élite latinoamericana quienes desarrollan aquí sus negocios?

La teoría que respalda la preocupación por los ricos tampoco es clara. En China, los grandes patrimonios, las condiciones de vida de los más vulnerables y la economía nacional progresaron al unísono. En los países anglosajones, la proporción de la riqueza capturada por el 1 % escaló al tiempo que aumentaba la desigualdad. En Europa, los perceptores de altos ingresos se distanciaron del resto, pero en menor medida (Hager, 2020, p. 1178). En América Latina, las desigualdades sociales tienen larga data y se moderaron más que agravarse en el siglo XXI. Si bien al calor de los Gobiernos de centroizquierda se redujeron la pobreza y las desigualdades, el número de ricos latinoamericanos aumentó. Su número, no obstante, sigue siendo insignificante al compararlo con aquellos de Asia del Pacífico, Estados Unidos o Europa (Alarco Tosoni, Castillo García y Leiva, 2020, p. 60).

## **Conclusiones**

La “oligarquía”, la “burguesía nacional” y los “ricos” se sucedieron como figuras centrales para designar a las élites socioeconómicas en América Latina. La notoriedad de estas nociones reposó sobre su capacidad para iluminar grupos predominantes dentro de los estratos superiores y la singularidad del vínculo que entablaron con las sociedades de su tiempo.

Que sigan conviviendo sin orden ni jerarquía revela tanto la persistencia de los pequeños grupos que designan como las funciones interpretativas que cumplen. Las familias tradicionales (y con ellas, la evocación de la vieja oligarquía) continúan avivando el encono y la fascinación de muchos latinoamericanos. Pareciera, no obstante, que sus miembros ya no son los principales y únicos protagonistas de las actividades económicas y políticas de la región. La burguesía

nacional, por su parte, sigue movilizando los reclamos empresarios para defender a las unidades productivas locales. La mirada más atenta revela que, después de las reformas de mercado, la vacilante importancia de la burguesía nacional siguió erosionándose y poco queda de la fraternidad que hermanaba a los grandes grupos económicos con los pequeños y medianos emprendedores.

En las últimas décadas, el término “ricos” se despojó de toda singularidad regional para afirmarse en la designación de una nueva élite cosmopolita. La noción se fue generalizando para subrayar cuánto la globalización financiera permitió al capital independizarse de sus ataduras, poniendo en evidencia una concentración de la riqueza inédita. Aunque esta última figura revista mayor actualidad, su simpleza analítica y su generalización abusiva impiden reconstruir los vínculos del capital con las poblaciones y los territorios donde arraiga.

La primera enseñanza que nos dejan las figuras analizadas es que las élites socioeconómicas constituyen una expresión cabal de la historia. No es el cierre y la reproducción ineluctable de sus clases altas lo que se observa, sino una superposición de capas geológicas donde algunas familias consolidadas lograron renovarse y sobrevivir y otras aprovecharon las oportunidades abiertas por su tiempo. La heterogeneidad de las élites se suma así a la de las clases medias y los sectores populares contemporáneos. Ante esta diversidad y fluidez, deberían importar menos los nombres propios que los mecanismos que orientaron la ambición y permitieron la concentración de beneficios.

Pensar en los mecanismos de acumulación nos devuelve al problema de las escalas. Las nociones de oligarca y burgués remiten a una unidad nacional acotada; la de rico a un mundo sin fronteras. Si las poblaciones vulnerables se “territorializaron” y los ricos se hicieron cosmopolitas, ¿en la cúspide de qué pirámide social se ubican las clases altas? ¿Hay una única élite global o sigue habiendo núcleos de riqueza nacionales? En la respuesta a estas preguntas se cifra tal vez la posibilidad de acuñar denominaciones más sustantivas y certeras.

## Bibliografía

Alarco Tosoni, Germán, y Castillo García, César. (2020). Concentración de la riqueza en América Latina en el siglo XXI. *Problemas del Desarrollo*, 51 (203), 111-136.

Alarco, Germán; Castillo, César, y Leiva, Favio. (2019). *Riqueza y desigualdad en Perú. Una visión panorámica*. Lima: Oxfam.

Alvarez Leguizamón, Sonia. (2007). Concentración de la riqueza, millonarios y reproducción de la pobreza en América Latina. *Sociologías*, 9 (18), 38-73.

Ansaldi, Waldo, y Giordano, Verónica. (2012). *América Latina. La construcción del orden*. [Tomo I y II]. Buenos Aires: Ariel.

Bagú, Sergio. (1975). Tres oligarquías, tres nacionalismos: Chile, Argentina, Uruguay. *Cuadernos Políticos*, (3), 6-18.

Barros, Luis y Vergara, Ximena. (2007) *El modo de ser aristocrático. El caso de la oligarquía chilena hacia 1900*. Santiago: Ariadna.

Bauman, Zygmunt. ([1998] 2010). *La globalización. Consecuencias humanas*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Braun Menéndez, Armando (ed.). (1985). *Mauricio Braun. Memorias de una vida colmada*. Buenos Aires: s. e.

Brennan, James, y Rougier, Marcelo. (2009). *The Politics of National Capitalism: Peronism and the Argentine Bourgeoisie, 1946-1976*. Pennsylvania: Penn State University Press.

Cancino, Hugo. (2006). La dominación oligárquica en Chile en la interpretación de Julio César Jobet. *Sociedad y Discurso*, (10), 57-78.

Cardoso, Fernando Enrique, y Faletto, Enzo. ([1967] 2007). *Dependencia y desarrollo*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Carrión, Jorge, y Aguilar, Alosno. (1972). *La burguesía, la oligarquía y el estado*. México D. F.: Nuestro Tiempo.

Cerutti, Mario. (2015). Grandes empresas y familias empresariales en México. En Paloma Fernández Pérez y Andrea Lluch (eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo* [1.ª ed.] (pp. 153-188). Bilbao: Fundación BBVA.

Colpan, Asli M.; Hikino, Takashi, y Lincoln, James. (2010). *The Oxford Handbook of Business Groups*. Oxford: Oxford University.

Dahl, Robert A. (1961). *Who Governs? Democracy and Power in an American City*. New Haven: Yale University Press.

Dalla Costa, Armando; Drumond, Carlos, y Las Heras, José María. (2015). Empresas y grupos empresariales brasileños en perspectiva histórica. En Paloma Fernández Pérez y Andrea Lluch (eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo* [1.ª ed.] (pp. 189-218). Bilbao: Fundación BBVA.

De la Peña, Sergio. (1976). Burguesía nacional y reproducción capitalista. *Revista Mexicana de Sociología*, 38 (1), 167-170.

De la Torre García, Rodolfo. (2006). Los ricos en México. *Comercio Exterior*, 56 (2), 134-148.

Desrosières, Alain, y Thévenot, Laurent. ([1988] 2002). *Les catégories socio-professionnelles*. París: La Découverte.

Dolan, Kerry A., y Peterson-Withorn, Chase (3 de noviembre de 2022). World's Billionaire List. *Forbes*. [www.forbes.com/billionaires/](http://www.forbes.com/billionaires/)

Dolan, Kerry A.; Wong, Jennifer, y Peterson- Withorn, Chase. (3 de octubre 2021). Forbes World's Billionaires List. *Forbes*. <https://www.forbes.com/billionaires-2022/>

Dos Santos, Theotonio. (1995). *Evolucao Historica do Brasil. Da Colonia a crise da "Nova República"*. Brasil: Vozes.

Ertel, Lurdete, y Maroja, Rogério (2 de noviembre de 2022). Veja a lista completa dos bilionários brasileiros de 2021. *Forbes Brasil*. <https://forbes.com.br/forbes-money/2021/09/veja-a-lista-completa-dos-bilionarios-brasileiros-de-2021/>

Fernández Pérez, Paloma, y Lluch, Andrea. (2015). *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo*. Bilbao: Fundación BBVA.

*Forbes Argentina* (2 de noviembre de 2022). Ranking Forbes 2020: quiénes son y cuánto tienen los cincuenta argentinos más ricos. [www.forbesargentina.com/rankings/ranking-forbes-2020-quiénes-soncuanto-tienen-50-argentinos-mas-ricos-n3469](http://www.forbesargentina.com/rankings/ranking-forbes-2020-quiénes-soncuanto-tienen-50-argentinos-mas-ricos-n3469)

Gutiérrez Garbiero, Gonzalo. (2017). Interpretaciones sobre la burguesía en Brasil durante el siglo XX. *Revista de la red de cátedras de historia de América Latina Contemporánea*, 4 (6), 115-131

Hager, Sandy Brian. (2020). Varieties of Top Incomes? *Socio-Economic Review*, 18 (4), 1175-1198.

Halperín Donghi, Tulio. (1990). *Historia contemporánea de América Latina*. Buenos Aires: Alianza.

Heredia, Mariana. (2022). *¿El 99 % contra el 1 %?* Buenos Aires: Siglo XXI.

Hoggart, Richard. ([1957] 2003). *La cultura obrera en la sociedad de masas*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Letcher, Hernán, y Strada, Julia. (2022). *Estructura corporativa y riqueza en la Argentina*. Buenos Aires: CEPA-FES.

López, Ramón, y Sturla, Gino. (2020). *Hiper fortunas y super ricos: ¿por qué un impuesto al patrimonio hace sentido?* Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile.

Losada, Leandro. (2007). ¿Oligarquía o élites? Estructura y composición de las clases altas de la ciudad de Buenos Aires entre 1880 y 1930. *Hispanic American Historical Review*, 87 (1), 43-75.

Madeiros, Marcelo. (2005). O estudo dos ricos no Brasil. *Econômica*, 7 (1), 99-128.

Martínez Echezárraga, Jon. (2015). Grandes familias empresarias en Chile. Sus características y aportes al país (1830-2012). En Paloma Fernández Pérez y Andrea Lluch (eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo* [1.ª ed.] (pp. 409-450). Bilbao: Fundación BBVA.

Memória Votorantim. (2 de noviembre 2022). *Memória Votorantim*. <https://www.memoriavotorantim.com/>

Piketty, Thomas. (2001). *Les hautes revenues en France au XXe siècle. Inégalités et redistributions 1901-1998*. París: Gasset.

Ribeiro, Pedro. (2014). A lei da oligarquia de Michels. Modos de usar. *RBCS*, 29 (85), 179-227.

Rodríguez, Aniceto. (1975). Ineludible unidad para la Resistencia chilena. *Nueva Sociedad*, (21), 38-46.

Slim, Carlos. (2 de noviembre de 2022). *Carlos Slim*. <https://carloslim.com/biografia.html>

Rokapoulos, Theodoros, y Rio, Knut. (2018). Introduction to an Anthropology of Wealth. *History and Anthropology*, 29 (3), 275-291.

Schneider, Ben Ross. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America*. New York: Cambridge University Press.

Williams, Raymond. ([1977] 1997). *Marxismo y literatura*. Barcelona: Península / Biblos.

Wyczykier, Gabriela. (2017). La problemática del desarrollo, las clases sociales y la burguesía en América latina: reflexiones conceptuales. *Trabajo y Sociedad*, (29), 649-665.

Zucman, Gabriel. (2015). *The Hidden Wealth of Nations*. Chicago: University of Chicago Press.

# La industria de la defensa de la riqueza

Una exploración del rol de los intermediarios en el ámbito financiero y tributario en la concentración económica<sup>1</sup>

*Jorge Atria y Javier Hernández*

■ DOI: 10.54871/ca25nd09

## Introducción

Pese a que América Latina no es una de las regiones más ricas del mundo, su estructura de desigualdad está marcada por una alta concentración tanto de los ingresos como de la riqueza. En ese contexto, ya parece asumido que en algunos lugares donde viven personas que se encuentran entre las más pobres del mundo, también vivan otras que se encuentran entre las más ricas. De igual modo, aunque estas últimas son una minoría dentro del país, constituyen un grupo suficientemente influyente para estimular la formación de agrupaciones, proyectos comerciales e instituciones de credenciales, como también, el desarrollo de organizaciones y

<sup>1</sup> Este artículo se elaboró en el marco del Proyecto Fondecyt N.º 1231047, financiado por ANID (Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo), Chile. Jorge Atria agradece el apoyo del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (ANID / Fondap N.º 15130009).

ocupaciones dedicadas directamente a proteger e incluso incrementar sus riquezas.

Este tipo de organizaciones, que podemos clasificar como parte de la industria de la defensa de la riqueza<sup>2</sup> (Collins, 2021; Winters, 2017), conforman una agenda creciente de investigación internacional (Beckert, 2022), la cual, sin embargo, no ha sido aún adecuadamente abordada en América Latina. Si bien otro tipo de organizaciones también se pueden rotular en esta categoría, como las empresas de *lobby* o de comunicación estratégica, en este caso nos enfocaremos en intermediarios que directamente trabajan con la riqueza y el capital de las personas.

La coexistencia entre realidades socioeconómicas tan diversas hace que no sea extraño que en los distintos países latinoamericanos cada cierto tiempo surjan proyectos que busquen redistribuir la riqueza o al menos disponer de una parte de ella para financiar el gasto público (Holland y Schneider, 2017; Ondetti, 2021). Por ello, la industria de la defensa de la riqueza tiene un papel central en el repertorio utilizado por las elites para resguardar sus recursos y tener la capacidad de acumularlos, incrementarlos y traspasarlos a sus futuras generaciones (Beckert, 2022; Pistor, 2019). Por ejemplo, en el caso de Chile, donde se ha generado un proceso de reforma social a partir del año 2019, se ha visto como la fuga de capitales privados ha aumentado en un 35 % para el año 2022 respecto del 2019, evidenciando un *peak* de cincuenta mil millones de dólares para el año 2021 (Diario Financiero, 2022). De este modo, esta industria cumple un rol relevante en la economía política de los países, en tanto la concentración y reproducción de la riqueza son fenómenos centrales en la relación entre estados y grupos económicos, y también inciden en las posibilidades de profundización democrática en un país (Wedel, 2009; Winters, 2017). Adicionalmente, aunque

<sup>2</sup> En el contexto de esta literatura, se utiliza el término industria para referirse a un área específica de negocios y no a la actividad manufacturera que habitualmente se rotula como industrial.

no es el foco de este artículo, esta industria ha jugado un papel relevante en casos de corrupción, en delitos de cuello y corbata y en el crimen organizado, lo que tiene relevantes sociales y políticas centrales (Lord et al., 2019).

Por su complejidad y discreción, no se cuenta con cifras exactas respecto de los montos totales que administra la industria de defensa de la riqueza. No obstante, existen ciertas estimaciones respecto de que las transferencias de capital a paraísos fiscales cuestan a los Gobiernos del mundo entre quinientos y seiscientos billones de dólares cada año, doscientos billones de los cuales corresponden a países en desarrollo, como es el caso de los países latinoamericanos (Shaxson, 2019). No es posible determinar qué porcentaje de las inversiones en servicios financieros responden a estas lógicas, pero como menciona Collins (2021), en el mundo se pagan millones de dólares para esconder riqueza, hacerla inaccesible tanto para gobiernos como para otras personas interesadas y en especial reproducirla. Los procesos de financiarización han tenido aparejado el desarrollo de lo que se conoce como *Shadow Banking*, ofreciendo una serie de servicios crecientemente complejos y transnacionales a empresas y personas (Engelen, 2017).

El presente capítulo constituye una reflexión exploratoria que, en base a datos cualitativos provenientes de proyectos de investigación que estudiaron problemas asociados a los impuestos, la industria de servicios financieros y a la reproducción institucional de la elite, aborda elementos asociados a la estructura, rol y funcionamiento de la industria de defensa de la riqueza en América Latina, y más específicamente en Chile. Para esto, en la siguiente sección discutimos algunos de los aspectos centrales que constituyen la defensa de la riqueza en las sociedades actuales. Posteriormente, presentamos una caracterización de los grupos intermediarios que intervienen en esta industria con base en el material empírico anteriormente mencionado. Finalmente, ofrecemos algunas reflexiones para continuar con el desarrollo de esta agenda de investigación en América Latina.

## **La industria de la defensa de la riqueza y el foco en América Latina**

La concentración económica es un rasgo ampliamente difundido respecto a los países de América Latina. Mucho menos se ha hecho, sin embargo, para dar cuenta de la industria de la defensa de la riqueza. Pese a esto, América Latina es la región con un mayor porcentaje de riqueza en paraísos fiscales —equivalente al 27 %—, por sobre los países de Oriente Medio y África (23 %) y de Europa del Este (20 %), las regiones que le siguen (Fariza, 2017). Esto no solo es coherente con el costo aproximado de 6,1 % del PIB que tiene para la región el incumplimiento tributario (CEPAL, 2021), sino también con la gran importancia que tienen los paraísos fiscales en el continente, pensando tanto en los numerosos países que pierden parte de su riqueza como también en el número similar que se beneficia de regímenes de baja o nula tributación (Torslov et al., 2022).

Aunque la defensa de la riqueza siempre ha involucrado una variedad de estrategias y recursos, es propio de las sociedades actuales la necesidad de contratación de un conjunto de habilidades relacionadas con labores jurídicas, tributarias contables y de lobby con el fin de evitar que el estado obtenga una parte de esos recursos, lo que tiene como consecuencia que el costo de los estados sea a menudo traspasado a grupos medios y medios (Winters, 2011, p. 24). En su análisis sobre las oligarquías, Winters (2011, p. 18) plantea que los oligarcas son los únicos individuos en las democracias liberales que pueden “perseguir sus objetivos políticos personales de forma indirecta, pero aún intensivamente ejerciendo influencia a través de ejércitos de actores profesionales y capacitados [...] quienes trabajan asalariadamente todo el año como promotores y defensores de los intereses principales de la oligarquía”.

Quienes desempeñan actividades intermediarias cumplen un rol fundamental en la gestión y acumulación del poder y los recursos económicos (Kay Hoang, 2002). A menudo, se trata de un grupo

altamente especializado en la técnica financiera y tributaria, un subconjunto de la clase managerial que puede desarrollar su ocupación en una empresa o bien como consultor con participación en varias de ellas. Se trata de un grupo no propietario que, sin embargo, tiene tal incidencia en la toma de decisiones financieras y económicas de empresas, conglomerados o *family offices*, que replantea la definición de las elites en las sociedades contemporáneas (Savage y Williams, 2008) y complejiza la pregunta acerca de quiénes en efecto dirigen las instituciones económicas (Luci, 2016, p. 22).

Aunque despiertan un creciente interés, las ocupaciones y organizaciones que pueden agruparse en la industria de la defensa de la riqueza no son nuevas ni en el mundo ni en América Latina. En el caso de esta región, la banca y sus ocupaciones, como la asesoría financiera y ciertos elementos de contabilidad, se han ido desarrollando en el contexto de la inserción de estos países en la economía capitalista, del desarrollo del estado y de la acumulación de riquezas desde los inicios de su historia independiente (Salazar, 2003). Sin embargo, la situación que enfrenta este sector tiene características novedosas por los distintos fenómenos que ha experimentado América Latina y el mundo en las últimas décadas:

El proceso de globalización que ha conectado de manera decisiva los procesos económicos a nivel internacional, permitiendo la circulación de bienes y capital de manera cada vez más instantánea (Davis y Marquis, 2005). Esto además de favorecer la circulación de capital, aumenta el atractivo de los mercados emergentes o de frontera (Kay Hoang, 2022);

- el proceso de financiarización a partir del cual, por una parte, los medios financieros son el principal modo de generación y acumulación de riqueza (Krippner, 2005); y por otra, convierte diferentes objetos y operaciones en activos y oportunidades financieras (Carruthers, 2015);

- el desarrollo de las industrias intensivas en conocimiento, de manera que una serie de servicios se basan en un alto grado de profesionalización (Grimshaw y Miozzo, 2006);
- las reformas neoliberales que incluyeron en muchos casos procesos de privatización, desregulación y límite del gasto público y fiscal (Harvey, 2007); y
- un proceso global de reconcentración de la riqueza, que de alguna manera revierte parte de los procesos redistributivos experimentados en el periodo de posguerra (Piketty, 2014) y perpetúa las condiciones de acumulación económica en un número importante de países de América Latina (De Rosa et al., 2020).

En este contexto, se observa una industria que crece en tamaño, en diversidad de productos y servicios y que además opera a nivel global (Ajdacic et al., 2020). La complejidad técnica de sus actividades se complementa con elementos culturales e interpersonales (Harrington, 2017). Esta industria ha sido descrita como una actividad discreta y que puede aproximarse al secretismo (Harrington, 2016), por lo que muchas veces pasa inadvertida para el público general. Adicionalmente, este tipo de actividades cumple un rol significativo en nuevos circuitos de acumulación y circulación de capital que son claves para comprender el capitalismo actual (Kay Hoang, 2022).

## **Actores y composición de la industria**

La literatura internacional destaca, por una parte, la diversificación de organizaciones orientadas a lo que se conoce como *Wealth Management*, y por otra, la variedad de servicios que estos intermediarios proveen para apoyar los procesos de protección de la riqueza, así como también para que ella crezca y se reproduzca a partir

de diferentes posibilidades de inversión (Herlin-Giret, 2021). En este contexto, se destacan cuatro tipos de actores, pero que interactúan de una forma intrincada, de modo que unos pueden a su vez ser intermediarios de otros en los procesos de defensa y reproducción de la riqueza, lo que hace más difusa la trazabilidad de las cadenas de circulación financiera.

En una primera categoría encontramos a grandes empresas de las áreas de servicios financieros y de consultoría de gestión y administración. De esta forma, tanto bancos comerciales y bancos de inversión como fondos de inversión han abierto áreas orientadas a la administración de altos patrimonios (Wealth Management, High Net Worth individuals y Ultra High Net Worth Individuals) como también a la creación, gestión y desarrollo de productos de inversión para este tipo de personas y las organizaciones que dirigen. Esto ocurre a escala global. Por ejemplo, bancos globales podrían apuntar a ofrecer servicios financieros y de gestión del patrimonio a personas ricas de América Latina, coexistiendo con el esfuerzo de bancos de sus países por retener sus patrimonios dentro de sus cuentas. En este grupo también existen grandes firmas globales de abogados.

Por otra parte, se ha documentado bastante el rol de las empresas internacionales de consultoría de gestión, en especial de sus áreas legales, contables, tributarias y de *advisory*. Estas organizaciones prestan servicios tanto a personas naturales de alto patrimonio como a sus empresas y estructuras corporativas. Uno de los elementos interesantes que destaca la literatura es que, en algunos casos, son estas mismas organizaciones las que, como consecuencia de sus procesos de auditoría y contabilidad, ofrecen a clientes de alto patrimonio alternativas para resguardar sus riquezas, disminuir o planificar su carga tributaria y hacer uso de un conjunto de herramientas técnicas para beneficio de sus fortunas personales y las organizaciones que sean de su propiedad (Ajdacic et al., 2020; Cooper et al., 2013).

En distintos países es también posible encontrar organizaciones pequeñas y frecuentemente locales que ofrecen servicios de administración y asesoría a las personas de alto patrimonio, basadas en redes de confianza (Wormald y Briebea, 2006) o en capacidades técnicas demostradas en otras empresas, entre ellas las que corresponden a la categoría indicada más arriba, o incluso en el ámbito académico. Este tipo de agente, que podría calificarse como *empresas boutique*, puede ofrecer servicios de administración de patrimonio, como también de intermediación, asesoría o desarrollo de productos o estrategias de inversión. También se pueden considerar estudios de abogados especializados en este tipo de operaciones y clientes. De igual manera, existe una red de organizaciones boutique que interactúan ofreciendo productos y servicios a estas mismas compañías, por ejemplo, corredoras de activos o empresas de intermediación de propiedad que ofrecen soluciones de inversión pensadas a la medida de los clientes de alto patrimonio de las organizaciones boutique. Asimismo, estudios de abogados y empresas de contabilidad de menor tamaño tienen una alta participación asesorando y prestando estos servicios, ya sea para resolver aspectos puntuales o como parte de una colaboración extendida en el tiempo.

Adicionalmente, en los distintos países se ven casos de personas individuales que, a veces apoyadas en ciertos equipos, proveen servicios similares a los anteriores. Este trabajo tiene un papel más cercano a la consultoría y la asesoría, y se apoya también en la red de organizaciones que intervienen en procesos asociados a la defensa de la riqueza. Este tipo de transacción está fuertemente basado también en relaciones interpersonales y confianza.

Finalmente, la literatura contemporánea llama la atención del rol de las organizaciones conocidas como *family offices* en los procesos de reproducción de la riqueza, las que además han aumentado exponencialmente su presencia en el mundo (Collins y Thomhave, 2021). Estas a su vez pueden tener diferentes manifestaciones. La más común parece ser una empresa dentro de un grupo

empresarial y que funciona como unidad de mando o toma de decisiones. Similarmente, puede ser una sociedad financiera creada por un núcleo familiar específico con el objetivo de resguardar su patrimonio. Por otra parte, puede ser un área de una empresa grande que ofrezca servicios financieros o de asesoría. Finalmente, una *family office* puede ser una empresa creada para constituirse como proveedora de los servicios que ofrecen las entidades antes mencionadas para diferentes clientes. En todos los casos, refieren a organizaciones que buscan garantizar la transmisión y reproducción intergeneracional de la riqueza de las familias a quienes prestan servicios. En todos los casos, también, combina elementos de gestión, inversión, tributación y contabilidad (Collins, 2021). En el caso de Chile y otros países de América Latina, la figura de los *family offices* empalma con la predominancia de grupos económicos de carácter familiar (Schneider, 2008), los que justamente necesitan de este tipo de servicio (Glucksberg y Burrows, 2016).

Como se señaló anteriormente, todas estas organizaciones configuran un ecosistema de defensa de la riqueza (Harrington, 2016), en que unas pueden ofrecer servicios a otras, además, en el contexto de intrincadas estructuras de propiedad, cadenas de flujos de capital que se expresan a nivel global y, como se verá, agendas personales y familiares. Por ejemplo, en diferentes filtraciones de operaciones financieras que involucran a personalidades latinoamericanas (Panama Papers, Pandora Papers, Paradise Papers, etcétera), se observa, tanto para fortunas acumuladas legal como ilegalmente, la articulación entre agentes locales de los países de residencia de los clientes, intermediarios y agentes localizados en los diferentes territorios clasificados como paraísos fiscales.

## **Conocimiento y habilidades**

La literatura destaca que la industria de la defensa de la riqueza es parte de un conjunto de ocupaciones de élite, de modo que una

parte importante de quienes trabajan en ella no solo tienen importantes ingresos, sino que además poseen altos grados de calificación (Savage y Williams, 2008). En ese sentido, quienes forman parte de estas organizaciones deben tener un alto conocimiento de aspectos técnicos que puedan prever, resolver o neutralizar posibles riesgos para la riqueza de sus clientes, al tiempo que también entregarles herramientas y mecanismos de inversión para que sus patrimonios y recursos crezcan. En este contexto, dependiendo del grado de agresividad de las organizaciones y sus clientes, este conocimiento técnico también puede requerir altos niveles de innovación (Gabbioneta et al., 2019). Por otra parte, la literatura destaca que la directa relación entre los procesos de defensa y la reproducción de la riqueza con los espacios y dinámicas sociales y familiares de las élites económicas hacen que otros tipos de habilidades, vinculadas a lo que Bourdieu (1985) denomina *habitus*, sean fundamentales (Harrington, 2017).

Dentro de los aspectos técnicos, destacan tres grandes áreas del conocimiento. La principal se vincula a minimizar los efectos de los sistemas tributarios en la riqueza de los clientes. Ello implica tanto el conocimiento y dominio de leyes tributarias de diferentes países, como también los aspectos de contabilidad asociadas a estas normativas. En ese sentido, gran parte de lo que hace este tipo de organizaciones dice relación con que los clientes simultáneamente cumplan con las normas tributarias, las que a menudo son complejas y difíciles de implementar para quienes no trabajan en el área tributaria y en especial para quienes tienen diferentes formas de ingresos, patrimonios, actividades y movimientos y, al mismo tiempo, paguen la menor carga posible, de modo que su patrimonio se mantenga o incremente.

Otra área de conocimiento, muy ligada a la anterior, refiere a los ámbitos legales y jurídicos. Estas organizaciones proveen a sus clientes diferentes soluciones en el corto, mediano y largo plazo a los desafíos de defensa y reproducción de sus patrimonios. Tienen un rol innovador en la medida en que muchas veces son quienes

identifican, proponen y diseñan los espacios legales y las estrategias que permiten ampliar los límites de lo que se hace para defender e incrementar estos patrimonios (Glasbeek, 2007; Seabrooke y Wigan, 2017). Adicionalmente, este tipo de conocimiento incluye la capacidad de definir los mecanismos legales a partir de los cuáles los planes y estrategias, tanto internas como externas, de sus clientes se pueden sostener en periodos de tiempo que incluso puedan trascender la vida de generaciones. Esto incluye tanto la fortuna personal de estos clientes como las empresas y organizaciones que hayan creado e incluso las que pueden crear a futuro. Finalmente, también es significativo el rol que pueden tener estos expertos y agencias en los procesos concretos de defensa y litigio judicial respecto de potenciales conflictos que pudieran tener con autoridades, organismos fiscalizadores, integrantes de su familia, socios o clientes comerciales, y otros individuos que puedan hacer reclamaciones (Pistor, 2019).

El rol acumulativo de la riqueza que tiene la industria aquí descrita se debe también a que los patrimonios no solo son protegidos, sino también reproducidos e incrementados a través de diferentes formas de inversión. Justamente el desarrollo de los servicios financieros ha permitido simultáneamente tener patrimonios móviles y diversificados (Seabrooke y Wigan, 2017) y obtener retornos de procesos de inversión (Maude, 2006), los que incluso pueden permitir a los herederos de la fortuna mantener su posición en la sociedad sin necesidad de recurrir al patrimonio original recibido (Collins, 2021). Como es sabido, las finanzas contemporáneas se han vuelto crecientemente complejas, interconectadas y dinámicas (Arjaliès et al., 2017; Strulik, 2006), lo que ha hecho que el trabajo en estas áreas sea simultáneamente más técnico, más demandado y a menudo más selectivo (Beaverstock et al., 2013). Esto también ha hecho que las fronteras entre los procesos de protección e inversión de estos capitales sean más difusas, de modo que los procesos de financiarización son un aspecto central en el ecosistema de la reproducción de la riqueza, y donde la diversificación del riesgo y el

saber navegar zonas grises de la economía son un aspecto creciente de la acumulación actual (Kay Huang, 2022).

Por otra parte, existe un ámbito menos técnico que puede describirse como el *habitus* de las personas que trabajan en este tipo de industria (Harrington, 2017). Esto implica tanto habilidades adquiridas tácitamente (Collins, 2010) como un conjunto de elementos que las personas necesitarán para desempeñarse en el ambiente de las personas de más altos patrimonios. Esto es de gran significancia, ya que los procesos de defensa de la riqueza, por una parte, implican una relación muy estrecha entre el cliente principal y quien oficie de ejecutivo en la organización prestadora de servicio, llegando incluso a tener un rol importante en el funcionamiento de ciertas dinámicas familiares (Glucksberg y Burrows, 2016; Harrington y Strike, 2018). Por otra parte, el *habitus* compartido puede ser una fuente importante de confianza para cerrar negocios y además navegar el ecosistema de la defensa de la riqueza (Harrington, 2017; Rivera, 2015).

En definitiva, se aprecia que quienes se ocupan en labores de administración de la riqueza suelen desempeñar tres funciones: (i) maximización de excedentes, incluyendo la reducción del pago de impuestos y estrategias para disminuir otras deudas o sanciones; (ii) movilización de excedentes para aprovechar oportunidades de inversión que permitan aumentar la riqueza con bajas tasas de riesgo; y (iii) traspaso intergeneracional de riqueza con los menores costos de transacción posibles y las mayores oportunidades para crecer con independencia de conflictos familiares u otras dinámicas sociales que podrían reducir las utilidades (Harrington, 2016).

Adicionalmente, la literatura destaca lo que podría denominarse un impulso moral y ciertos elementos de emprendimiento o innovación institucional por parte de la industria de defensa de la riqueza. Estas organizaciones y sus profesionales cumplen un rol no solo en indicarle al cliente alternativas tributarias, legales, contables o financieras para proteger su patrimonio, sino también indicarle por qué protegerlo es lo moralmente indicado (Collins,

2021). Finalmente, estas organizaciones van delineando un panorama que impacta en las instituciones, ya sea generando jurisprudencia o estableciendo límites para la acción estatal.

## **Una exploración empírica**

Como parte de dos investigaciones más amplias que abordan los discursos y la reproducción institucional de la elite con foco en la industria financiera y el ámbito tributario, las cuales incluyeron extensos trabajos de campo con élites económicas e intermediarios en los años 2012 y 2013, exploramos a continuación las percepciones que este último grupo tiene sobre sus funciones y la relación entre ellas y la reproducción de la riqueza. El trabajo empírico se compone de doce entrevistas semiestructuradas a abogados, contadores, psicólogos, ingenieros civiles e ingenieros comerciales, los cuales se desempeñan de manera independiente o como parte de empresas que ofrecen servicios de reclutamiento o asesoría contable, jurídica, tributaria o financiera, y cuyas funciones se realizan de manera individual o como parte de equipos de trabajo, desempeñando también algunos de ellos cargos gerenciales o directivos en dichas empresas.<sup>3</sup> Cabe destacar que, en virtud de la naturaleza de las investigaciones en las cuales se basa este trabajo empírico, los focos prioritarios de las labores de intermediación de estos especialistas son el tributario y el financiero, pudiendo existir otras funciones que adquirirían mayor realce si se tratara de profesionales con otros perfiles.

<sup>3</sup> Una exposición más detallada de la metodología, las fases de procesamiento y análisis excede el espacio disponible en este capítulo, pero puede encontrarse en Atria y Hernández (2020).

## ***Labores y funciones***

En primer lugar, los especialistas entrevistados describen sus labores de forma relativamente similar a la indicada en la literatura. A grandes rasgos, sus funciones permiten ofrecer cuatro grandes servicios de apoyo y asesoría, más o menos diferenciados según la organización en la que el asesor se desempeña:

(i) Facilitación del cumplimiento tributario del cliente, lo cual se concretará en asesorías, informes y alternativas y sugerencias sobre como calcular y efectuar el pago de impuestos en función de las características del sistema, en este caso, el régimen tributario chileno. Si se trata de asesorías para pequeñas empresas u operaciones de baja complejidad, la ayuda está focalizada en la determinación de los montos que deben ser tributados y el aprovechamiento de mecanismos que la legislación tiene para empresas de distintos tamaños. Si los clientes son grandes contribuyentes internacionales con movimientos en Chile, la consultoría añade informes sobre la legislación chilena, comparaciones con los regímenes de otros países, resolución de dudas y sugerencias para una tributación eficiente a nivel nacional e internacional.

(ii) Planificaciones: informes y sugerencias para reducir la carga tributaria. A diferencia de lo anterior, en estos casos el cliente se acerca al asesor “solicitando criterio”, usualmente presentando casos o temas particulares que requieren una mirada experta para resolver problemas o mejorar la organización tributaria actual. Ejemplos que los entrevistados con frecuencia nombran son reestructuraciones, fusiones de sociedades de inversión con pérdidas y ganancias, consultorías para reorganizar empresas que se asocian con otras del extranjero, o planificación del impuesto a la herencia, cuando se trata de personas naturales. En este nivel es más recurrente el trabajo con grandes empresas nacionales y del exterior, lo que puede incluir la revisión de tratados y convenios

internacionales y el aprovechamiento de ventajas tributarias no solo de Chile, sino también de otros países que sean atractivos por alguna razón impositiva.

(iii) Resolución de conflictos, requerimientos o juicios con el Estado. En este caso ya no es un apoyo *ex ante*, sino *ex post*, y puede traducirse en el requerimiento de un abogado para la representación en tribunales, que estudie y prepare la defensa, y que profundice en la legislación específica que motivó el juicio. Dado que esto implicará buscar un acuerdo con el Estado, o bien preparar una defensa del contribuyente —lo cual exige un equipo de especialistas para un proceso que puede ser largo—, en estos casos predominan las compañías medianas y grandes, con recursos suficientes para justificar y financiar un procedimiento de esa envergadura.

(iv) Asesoría de inversión y administración de carteras. En este caso, se trata de un apoyo permanente, ya sea a través de la administración de cartera o de fideicomisos, de la inversión en productos financieros, de la producción de activos, y la adquisición de propiedades de toda índole, entre otras operaciones financieras. Asimismo, existe un número de organizaciones, tanto nacionales como internacionales, que ofrecen diferentes productos o vehículos de inversión que cumplen la doble función de proteger patrimonio y aumentar su rentabilidad. En este sentido, en el caso chileno, se ha visto como los altos patrimonios se han sumado a circuitos globales de circulación de riqueza, no solo a través de inversiones fuera del país, sino también atrayendo atención de organizaciones internacionales. No es de extrañar, por ejemplo, que algunas organizaciones financieras locales, consideradas más bien boutique, hayan sido absorbidas como subsidiarias de entidades financieras internacionales.

## **Complejidades e inequidades**

Para realizar los servicios antes expuestos, los asesores tienen que lidiar con las complejidades del sistema, planteando que este ha devenido cada vez más enredado y específico. Para nuestros entrevistados, esta complejidad creciente no se explica solo por la profesionalización, sino también por lo engorroso del esquema institucional vigente —en este caso el chileno—. Esto produciría múltiples asimetrías, segmentando a los contribuyentes de acuerdo con su capacidad de acceder a información y contratar expertos para aprovechar los instrumentos existentes en beneficio propio. Aunque los participantes observan que no solo los más ricos acceden a consultorías, afirman que lo verdaderamente intrincado de las planificaciones se realiza con personas de alto patrimonio o grandes contribuyentes.

Asimismo, se percibe que las complejidades del sistema chileno configurarían una estructura que favorece las conductas elusivas, o al menos pondría a disposición de los contribuyentes múltiples oportunidades para estructurar, diferir o diluir (Atria, 2019). Aquí se mencionan ejemplos tales como las sociedades de inversión para grupos de ingreso medio-alto y alto, los mecanismos para retener utilidades dentro de las empresas, los Fondos de Inversión Privados y el régimen de Renta Presunta para ingresos altos. Estas complejidades, a juicio de nuestros entrevistados, reducen el pago efectivo de impuestos al estado y suelen beneficiar más a los individuos de los percentiles superiores, como muestran las siguientes citas:

“Estamos tan llenos de regímenes especiales, beneficios, exenciones, que hacen que lo que debería ser el centro, el *core* de nuestro sistema de recaudación de impuestos, quede para muy poca gente, para muy pocos contribuyentes” (AT5).

La tributación en Chile es en dos etapas: en la primera etapa generalmente se pagan los impuestos, esa es como la etapa que está más controlada, sin perjuicio que igual siempre puedes hacer cosas para bajar la base imponible. [...] Pero el problema es que nunca se paga

el impuesto final en Chile. Por eso sí puede ser elusiva, o finalmente está estructurada así. Y qué hace la gente, compra todo a través de las empresas... los chicos. Bueno, los grandes también. Tienen una fábrica, arriba de esas, ellos no son los socios directos, si no que tienen una sociedad de inversión, y después puede haber otra sociedad, y esa sociedad de inversión hace retiro de su sociedad de abajo; no has pagado impuestos, o sea pagó la de abajo el impuesto de primera categoría, el 20 %. Después, los retiros entre empresas no pagan impuestos, entonces qué hace la empresa, compra una casa, y vive el socio. Entonces el socio nunca hizo el retiro que habría pagado impuesto para luego comprarse una casa. Hacen que la sociedad le compre la casa. (AT2)

Lo anterior no significa para todos los asesores un elemento de inequidad vertical. Mientras para algunos la estructura de regímenes y exenciones no beneficia ni perjudica a un grupo de personas, estando disponibles para todo ciudadano —en el caso tributario, todos quienes tributan el impuesto al ingreso— para otros sí se crean distinciones, asumiendo que aquellos cuyas rentas provienen mayormente del capital tienen ventaja sobre el resto de los ciudadanos, las cuales no se cristalizarían solo en los impuestos, sino en un entramado institucional económico y financiero más amplio.

Algunos entrevistados reconocen que la profesionalización del sistema y la complejidad del esquema chileno no solo hace más necesarios los servicios que ellos prestan, sino que directamente los beneficia. Dicho inversamente: un sistema más simple promovería mayor cumplimiento y más equidad horizontal y vertical, pero conspiraría contra quienes se dedican al nicho de planificación, una de las áreas medulares de los asesores financieros y tributarios.

Esto tiene dos lecturas: por un lado, manteniendo la complejidad actual siempre será necesario contar con especialistas para intermediar en las operaciones de los grandes contribuyentes. Este es un rol pasivo, de continuidad de lo existente. Por otro lado, sin embargo, existe un rol activo, que redundaría en que los asesores están prestos a responder a los perfeccionamientos que vaya logrando

la legislación, cumpliendo una labor no solo de interpretar la normativa vigente, sino también de aproximarse creativamente a ella, con disposición a buscar nuevos mecanismos, espacios o combinaciones que favorezcan la preservación de la riqueza o reduzcan la carga tributaria del cliente, en la medida que se cierren o prohíban las prácticas actuales:

[sobre una gestión habitual que hacen los asesores] *Eso es una asimetría de información brutal*. Es lo que pasa con los impuestos ¿Y por qué tenemos esa asimetría de información brutal? Porque tenemos unos impuestos super complicados. Porque si tuviéramos un régimen tributario como el que yo te digo, los asesores tributarios nos quedamos sin trabajo, porque todo el mundo sabría lo que tiene que hacer y lo que no tiene que hacer, si es super simple. (AT5)

En una reforma ya se taparon tres o cuatro mecanismos de planificación, y se viene otra, y se va a venir otra y en la medida que venga otra, los abogados nos vamos a dedicar a buscar otra salida para buscar otra misma salida en este mismo sentido (AT1).

En este prisma, la práctica planificatoria deviene un juego sin fin, marcada por la interacción constante entre los intereses privados del contribuyente —representados por el asesor— y el interés común —representado por el Estado a través de su política tributaria y las instituciones que la ejecutan y administran—.

## **Discusión**

En este capítulo nos hemos aproximado a la denominada industria de la defensa de la riqueza a través de la discusión de sus principales características, con foco en el rol que cumplen los actores intermediarios en el entramado de instituciones, discursos y prácticas que hacen posible el despliegue de los mercados financieros y del pago de impuestos.

Aunque hemos intentado explorar los aspectos centrales de estos fenómenos para resaltar la importancia de estimular una agenda de investigación en torno al rol de los intermediarios en la reproducción de la riqueza, es posible pensar también exploratoriamente en dos ámbitos de acción, los cuales tienden a ser internacionales en la medida que deben responder a las dinámicas transnacionales en que operan los circuitos de asesoramiento y planificación experta. El primer ámbito es el regulatorio, y tiene que ver con aumentar los esfuerzos de coordinación y armonización entre las legislaciones de los países con el fin de evitar amenazas de fuga de capital, operaciones financieras que se benefician de leyes poco transparentes o la erosión de la base imponible. El segundo ámbito se relaciona con las organizaciones internacionales y refiere a la necesidad de dotarlas de mayores capacidades para generar sistemas de información, control y sanción. Esto puede incluir desde las propuestas de un registro financiero internacional hasta nuevas atribuciones a organismos como la OMC y el FMI para fiscalizar o requerir informaciones adicionales a distintos actores (Zucman, 2015).

En todos los casos, la importancia estratégica de esta industria y sus actores en la reproducción de la riqueza requiere nuevos abordajes y profundizaciones que den cuenta de cómo su influencia incide en el funcionamiento de los ámbitos tributario y financiero a nivel global y latinoamericano. Las ciencias sociales han hecho avances para entender elementos que son centrales para entender el capitalismo contemporáneo, sus circuitos, su funcionamiento y sus efectos, pero aún pueden progresar en conocer mejor estos aspectos tanto a nivel latinoamericano como global (Kay Hoang, 2022 Pistor, 2019). En esta sección mencionamos dos sugerencias fundamentales a este respecto.

La primera dice relación con una mayor distinción al interior del grupo de intermediarios, tanto para caracterizar sus perfiles como para entender las funciones de competencia y coordinación entre la realidad latinoamericana y el nivel global. Nuevos estudios

permitirían examinar la carrera profesional de los intermediarios, las diferencias en su formación disciplinaria y la incidencia que tienen las instituciones formativas en la transmisión de ciertas lógicas y conocimientos que contribuyen a expandir la industria de defensa de la riqueza. Asimismo, nuevo conocimiento ayudaría a comprender las redes específicas de competencia y coordinación entre América Latina y el orden financiero y tributario global. Aunque en los últimos años múltiples revelaciones han permitido conocer ciertos ejemplos de la magnitud de las conexiones internacionales y algunos circuitos de desplazamiento de capital (por ejemplo, Panama Papers y Pandora Papers), mucho más debe ser conocido respecto a cómo opera la industria de defensa de la riqueza a nivel global y qué rol cumplen en este sentido los circuitos que atraviesan a los países de la región.

La segunda dice relación con el potencial efecto que pueden tener las coordinaciones internacionales —entre países o acuerdos promovidos por organismos supranacionales— en obstaculizar el despliegue de estrategias que favorecen la acumulación económica. Aunque América Latina ha vivido experiencias en la dirección opuesta —en el sentido de que en épocas pasadas organismos internacionales han promovido la adopción de políticas cuyo impacto negativo sobre la desigualdad es conocido— nuevas iniciativas (por ejemplo, ICRICT) y entidades (por ejemplo, OECD) han impulsado la coordinación internacional con el fin de introducir nuevas medidas que transformen el funcionamiento de los mercados financieros y las modalidades de pago de impuestos. En este sentido, existe un desafío de producir nuevas investigaciones sobre el rol de los organismos internacionales en las realidades nacionales y regionales, considerando sus labores de coordinación de políticas entre países (imponiendo exigencias, como por ejemplo el levantamiento del secreto bancario, o la promoción de nuevos pactos fiscales que realiza la Cepal), la difusión de ideas y el análisis comparado de prácticas institucionales y políticas públicas. Esto puede facilitar que al interior de cada país se debata con nuevas alternativas

reales a la vista y con mayor incidencia política, que de acuerdo con las correlaciones de poder y las estructuras de relaciones entre regiones y países puede incentivar u obstruir transformaciones nacionales.

## **Bibliografía**

Ajdacic, Lena; Heemskerk, Eelke, y García-Bernardo, Javier. (2020). The Wealth Defense Industry: A Large-scale Study on Accountancy Firms as Profit Shifting Facilitators. *New Political Economy*.

Arjaliès, Diane-Laure; Grant, Philip; Hardie, Iain; MacKenzie, Donald A., y Svetlova, Ekaterina. (2017). *Chains of Finance: How Investment Management is Shaped*. Oxford: Oxford University Press.

Atria, Jorge. (2019). Legalism and Creativity: Tax Non-Compliance in the Eyes of the Economic Elite. *International Review of Sociology*, 29 (1), 58-79.

Atria, Jorge, y Hernández, Javier. (2020). Prácticas de distinción, justificación y reproducción de la elite: evidencia de los ámbitos financiero y tributario en Chile. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 543-559.

Beaverstock, Jonathan; Hall, Sarah, y Wainwright, Thomas. (2013). Servicing the Super-Rich: New Financial Elites and the Rise of the Private Wealth Management Retail Ecology. *Regional Studies*, 47 (6), 834-849.

Beckert, Jens. (2022). Durable Wealth: Institutions, Mechanisms, and Practices of Wealth Perpetuation. *Annual Review of Sociology*, 48, 233-255.

Bourdieu, Pierre. (1985). The Genesis of the Concepts of Habitus and of Field. *Sociocriticism*, 2, 11-24.

Carruthers, Bruce. (2015). Financialization and the Institutional Foundations of the New Capitalism. *Socio-Economic Review*, 13 (2), 379-398.

CEPAL. (2021). *Panorama fiscal de América Latina y el Caribe: los desafíos de la política fiscal en la recuperación transformadora pos-COVID-19*. Santiago: Naciones Unidas.

Collins, Chuck. (2021). *The Wealth Hoarders: How Billionaires Pay Millions To Hide Trillions*. London: Polity.

Collins, Chuck, y Thomhave, Kalena. (2021). *Family Offices: A Vestige of the Shadow Financial System*. Washington: Institute for Policy Studies.

Collins, Harry. (2010). *Tacit and Explicit Knowledge*. Chicago: University of Chicago Press.

Cooper, David; Dacin, Tina, y Palmer, Donald. (2013). Fraud in Accounting, Organizations and Society: Extending The Boundaries of Research. *Accounting, Organizations and Society*, 38, 440-457.

Davis, Gerald, y Marquis, Christopher. (2005). The Globalization of Stock Markets and Convergence in Corporate Governance. En Victor Nee y Richard Sweedberg (comps.), *The Economic Sociology of Capitalism* (pp. 352-390). New Jersey: Princeton University Press.

De Rosa, Mauricio; Flores, Ignacio, y Morgan, Marc. (2020). Inequality in Latin America Revisited: Insights from Distributional National Accounts. *World Inequality Lab Issue Brief*, 9 (november).

*Diario Financiero*. (2022). ¿Dónde está cada peso de los chilenos en el exterior? <https://dfmas.df.cl/df-mas/por-dentro/golondrinas-criollas-donde-esta-cada-peso-de-los-chilenos-en-el>

Engelen, Ewald. (2017). Shadow Banking after the Crisis: The Dutch Case. *Theory, Culture and Society*, 34 (5-6), 53-75.

Fariza, Ignacio. (2017). Latinoamérica es la región del mundo con mayor proporción de riqueza en paraísos fiscales. *El País*. [https://el-pais.com/economia/2017/06/15/actualidad/1497480921\\_687836.html](https://el-pais.com/economia/2017/06/15/actualidad/1497480921_687836.html)

Gabbioneta, Claudia; Faulconbridge, James R.; Currie, Graeme; Dinovitzer, Roint, y Muzio, Daniel. (2019). Inserting professionals and professional organizations in studies of wrongdoing: The nature, antecedents, and consequences of professional misconduct. *Human Relations*, 72 (11), 1707-1725.

Glasbeek, Harry. (2007). The Corporation as a Legally Created Site of Irresponsibility. En Henry Pontell y Gilbert Geis (comps.), *International Handbook of White-Collar and Corporate Crime* (pp. 248-278). New York: Springer.

Glucksberg, Luna, y Burrows, Roger. (2016). Family Offices and the Contemporary Infrastructures of Dynastic Wealth. *Sociologica*, 10 (2), 1-22.

Grimshaw, Damian, y Miozzo, Marcela. (2006). Knowledge Intensive Business Services: Understanding Organizational Forms and the Role of Country Institutions. In Marcela Miozzo y Damian Grimshaw (Comps.), *Knowledge Intensive Business Services*

*Organizational Forms and National Institutions* (pp. 1-23). Chichester: Edward Elgar Publishing.

Harrington, Brooke. (2016). *Capital Without Borders: Wealth Managers and the One Percent*. Cambridge: Harvard University Press.

Harrington, Brooke. (2017). Habitus and the labor of representation among elite professionals. *Journal of Professions and Organizations*, 4, 282-301.

Harrington, Brooke, y Strike, Vanessa. (2018). Fiduciaries and Family Firms: Integrating the Logics of Commerce and Family. *Academy of Management Proceedings*, 18 (1).

Harvey, David. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.

Herlin-Giret, Camille. (2021). Wealth Managers, Guardians of Enrichment. The Case of Wealth Managers in France. En Marlène Benquet y Theo Bourgeron (comps.), *Accumulating Capital Today: Contemporary Strategies of Profit and Dispossessive Policies* (pp. 196-207). Abingdon: Routledge.

Holland, Alisha, y Schneider, Ben Ross. (2017). Easy and Hard Redistribution: The Political Economy of Welfare States in Latin America. *Perspectives on Politics*, 15 (4), 988-1006.

Kay Hoang, Kimberly. (2022). *Spiderweb Capitalism: How Global Elites Exploit Frontier Markets*. New Jersey: Princeton University Press.

Krippner, Greta. (2005). The Financialization of the American Economy. *Socio-Economic Review*, 3, 173-208.

Lord, Nicholas; Campbell, Liz, y Van Wingerde, Karin. (2019). *Other People's Dirty Money: Professional Intermediaries, Market*

Dynamics and the Finances of White-collar, Corporate and Organized Crimes. *British Journal of Criminology*, 59 (5), 1217-1236.

Luci, Florencia. (2016). *La era de los managers. Hacer carrera en las grandes empresas del país*. Buenos Aires: Paidós.

Maude, David. (2006). *Global Private Banking and Wealth Management: the new Realities*. Sussex: Wiley & Sons.

Ondetti, Gabriel. (2021). *Property Threats and the Politics of Anti-Statism: The Historical Roots of Contemporary Tax Systems in Latin America*. New York: Cambridge University Press.

Piketty, Thomas. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press.

Pistor, Katharina. (2019). *The Code of Capital. How the Law Creates Wealth and Inequality*. New Jersey: Princeton University Press.

Rivera, Lauren. (2015). *Pedigree: How Elite Students Get Elite Jobs*. New Jersey: Princeton University Press.

Salazar, Gabriel. (2003). *Historia de la acumulación capitalista en Chile*. Santiago: LOM ediciones.

Savage, Mike y Williams, Karel (coords.). (2008). Elites: Remembered in Capitalism and Forgotten by Social Sciences. *The Sociological Review*, 56 (1).

Shaxson, Nicholas. (2019). *Tackling Tax Havens*. Finance and Development Series. Washington: International Monetary Fund.

Schneider, Ben Ross. (2008). Economic Liberalization and Corporate Governance: The Resilience of Business Groups in Latin America. *Comparative Politics*, 40 (4), 379-397.

Seabrooke, Leonard, y Wigan, Duncan. (2017). The Governance of Global Wealth Chains. *Review of International Political Economy*, 24 (1), 1-29.

Strulik, Torsten. (2006). Introduction. En Torsten Strulik y Helmut Willke (comps), *Towards a Cognitive Mode in Global Finance?* Frankfurt: Campus Verlag.

Torslov, Thomas; Wier, Ludvig y Zucman, Gabriel. (2022). The missing profits of nations. *Review of Economic Studies*, 90 (3), 1499-1534.

Wedel, Janine. (2009). *Shadow Elite. How the World's New Power Brokers Undermine Democracy, Government and the Free Market.* New York: Basic Books.

Winters, Jeffrey. (2017). Wealth Defense and the complicity of Liberal Democracy. En Jack Knight y Melissa Schwartzberg (comps.), *Wealth* (pp. 158-225). New York: NYU Press.

Winters, Jeffrey. (2011). *Oligarchy.* New York: Cambridge University Press.

Wormald, Guillermo, y Brieba, Daniel. (2006). La Bolsa de Comercio de Santiago: Un Analisis Institucional. *CMD Working Paper Princeton University*, (06-08c2).

Zucman, Gabriel. (2015). *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens.* Chicago: The University of Chicago Press.

## **Parte III. Cultura de la riqueza**



# Privilegios en contextos de alta concentración de riqueza y poder

## Notas para una categoría situada

Irene Lungo Rodríguez

DOI: 10.54871/ca25nd10

### Introducción

Buena parte de la investigación sobre riqueza en la región se ha centrado en las dinámicas económicas y políticas que respaldan los grandes procesos de acumulación y concentración, mientras que el soporte social ha recibido menos atención. Sin dejar de reconocer el valor de las miradas estructurales, este capítulo se centra en la dimensión social y cultural de la riqueza, remarcando su relevancia para comprender las particularidades de América Latina y las implicaciones de este fenómeno para la desigualdad.

A lo largo del capítulo se discute sobre la utilidad que tiene la categoría de *privilegio* para evidenciar algunas manifestaciones sociales y culturales vinculadas con la excesiva concentración de la riqueza en América Latina. Para ello, se exploran dos líneas de investigación que vinculan riqueza y cultura. La primera, más de tono sociológico, estudia los *habitus* y estilos de vida que acompañan las identidades y prácticas de los grupos más ricos. La otra se acerca más a la ciencia política y se ocupa de identificar valores

culturales *antigualitarios* o *autoritarios* asociados a prácticas institucionales excluyentes y desiguales. De forma complementaria y con base en evidencia empírica de la región, se ilustra cómo en contextos de alta concentración de riqueza el *privilegio* se traduce en expresiones y vivencias extremas de desigualdad y distancia social. Sin embargo, es necesario comenzar por repensar el concepto de *privilegio* e identificar que expresa un problema distributivo y no solo asociado a pequeños beneficios o concesiones selectivos.

## **Desentrañando la noción de privilegio y sus usos en América Latina**

En las ciencias sociales, el concepto de *privilegio* se ha utilizado para estudiar cómo opera la dominación social y, en particular, para evidenciar el impacto negativo en el bienestar y la falta de acceso a derechos por parte de diversos grupos dominados y marginados. La categoría cobró impulso a partir de la década de 1980 en el ámbito de los estudios interseccionales y ha permitido exponer los contrapuntos de la opresión que sufren las personas por su pertenencia a determinadas categorías, tales como el género, la racialidad, la clase o el estatus migratorio, entre otras. De ahí que tenga un fuerte arraigo en la crítica feminista y antirracista, como parte del feminismo negro norteamericano o de las reflexiones interseccionales latinoamericanas (Anthias, 2008; Collins 2019; Viveros, 2016, 2022; Restrepo, 2024).

En este contexto, se han construido teorías sobre la naturaleza del privilegio, sus características y la forma cómo opera en las relaciones de dominación. Distintos autores definen al *privilegio* como el resultado que tienen ciertos grupos de acceder a las ventajas (o estar excluido) dependiendo de si pertenecen o no a categorías específicas, como ser hombre / mujer, blanco / negro, rico / pobre, entre otras (Bailey, 1998; McIntosh, 2012; Ramsay, 2014). Al igual que las desigualdades, el privilegio se concibe como una categoría

relacional que reconoce grupos dominantes y dominados, mientras visibiliza los vínculos que existen entre ambos.

Analíticamente, los privilegios más que encarnar meras ventajas sociales, apuntan a la forma cómo están organizadas las jerarquías y las desigualdades sociales. Reflejan quiénes tiene acceso a ellas, por qué unos y no otros y cómo se institucionalizan estos criterios distributivos. Lo central reside entonces en el acceso sistemático y cotidiano a recursos materiales y simbólicos —por parte solamente de algunos—, lo cual ha permitido a los grupos dominantes poder acumular los acervos y capitales estratégicos de una sociedad a lo largo de generaciones (Tilly, 1998; Anthias, 2001, 2008). En otras palabras, el *privilegio* desempeña un papel en la distribución y concentración de la riqueza y el poder, contribuyendo así a reproducir ciclos de desigualdad a lo largo del tiempo.

En América Latina, dos tipos de trabajos han puesto la lupa sobre los privilegios. En primer lugar, existe un conjunto de investigaciones sobre prácticas y *habitus* de los grupos sociales más ricos de la región, que describen con detalle cómo estos experimentan los *privilegios* en la vida cotidiana, y cómo despliegan estrategias de reproducción de una posición de superioridad social. En segundo lugar, se pueden identificar una serie de estudios, cercanos al institucionalismo, sobre *valores y creencias* autoritarias y excluyentes que dentro de los márgenes de las instituciones y las políticas públicas promueven el acceso a *privilegios* para los grupos más ricos y poderosos de la región.

En años recientes y a partir de perspectivas sociológicas y antropológicas, distintos académicos han comenzado a estudiar distintas prácticas y experiencias de privilegio, realizando análisis detallados de las dinámicas familiares, educativas, de sociabilidad y otras estrategias de reproducción social desplegadas por miembros de las elites económicas regionales (Benson, 2015; Reátegui et al., 2022; Rodríguez y Archer, 2022; Ramos-Zayas, 2023; Villalobos y Quaresma, 2023; Cerón-Anaya, 2024). Muchas de estas investigaciones retoman elementos del trabajo de Bourdieu sobre la distinción

y las clases dominantes, actualizándolos y adaptándolos a las características específicas del contexto latinoamericano.

La evidencia empírica se sustenta, principalmente, en técnicas etnográficas y otros métodos de recolección de información cualitativa, lo cual que ha permitido conocer en profundidad la experiencia cotidiana de la riqueza de las élites económicas en distintos países de la región. Así, se han encontrado hallazgos importantes como (a) la importancia de la *familia* y sus dinámicas como piedra angular de la transmisión y concentración de riqueza, (b) la centralidad de las escuelas de élite y las redes escolares para la creación de una sociabilidad de elite y la reproducción de la riqueza y el poder o, (c) la intersección entre blancura y clase constituye una de las claves más importantes para la creación de identidad, organización intra-elites y como sostén de posiciones de poder, entre otras. Estos trabajos advierten además que, lejos de evocar imágenes simplistas del pasado, las élites económicas latinoamericanas se encuentran insertas en complejas relaciones globales y locales.

En términos generales, estos trabajos entienden al *privilegio* como un epifenómeno de distintas *habitus* y prácticas de socialización asociados con el acceso a grandes niveles de riqueza. Por ejemplo, formar parte de las escuelas de élite —donde se inculcan valores y conocimientos altamente apreciados—, pertenecer a círculos sociales muy exclusivos —donde se accede a las redes de poder que ahí se tejen—, asumir ciertos estilos de crianza o habitar zonas residenciales lujosas y alejadas de la violencia social o la degradación medioambiental serían algunos de los *privilegios* de estos grupos. Con estos ejemplos se puede advertir que los privilegios derivan más de estrategias de reproducción de la riqueza y no encarnarían meras prerrogativas o ventajas sociales, concebidas en un sentido amplio.

La otra línea de trabajo plantea que existe una *cultura del privilegio* inscrita en el seno de las instituciones y políticas públicas latinoamericanas, lo cual explicaría por qué muchas veces desde el Estado se refuerzan las desigualdades socioeconómicas y se

fomenta la exclusión social. Se trata una cultura autoritaria y excluyente que toma forma en una serie de valores, actitudes y creencias que apoyan el mantenimiento del *statu quo*, la concentración de la riqueza y las jerarquías tradicionales de la región. La prevalencia de esta *cultura del privilegio* podría explicar por qué dentro de las instituciones del Estado tienen lugar, de manera sistemática, numerosas prácticas discriminatorias que favorecen a los grupos con mayor poder y riqueza y excluyen a las grandes mayorías de población. Las políticas de subsidios a grandes capitales y la ausencia de políticas de protección social dirigidas los más vulnerables en momentos de crisis, constituye un buen ejemplo de esta lógica política del “privilegio”. Esto ha generado la creación desde los Estados y sus instituciones de ciudadanos de primera clase y de segunda (CEPAL, 2018; Hopenhayn, 2022).

De acuerdo con esta mirada, la *cultura del privilegio* se traduce en diseños fiscales profundamente regresivos, en regulaciones laborales que benefician primordialmente a intereses empresariales, en concesiones a grandes capitales para actividades extractivas en áreas naturales en detrimento de sus pobladores originarios, en una distribución del gasto público que favorece prioritariamente a los grupos más poderosos, en políticas de competencia que benefician a las grandes corporaciones, o en la forma en que el sistema judicial discrimina a las comunidades indígenas, las mujeres, los jóvenes populares, la comunidad LGTBI+ y otros grupos sociales subordinados (CEPAL 2018; Ríos 2021; Hopenhayn 2022). En otras palabras, estos valores culturales permiten que las élites económicas tengan una gran influencia en diversas esferas de la política y la sociedad, reforzando los vínculos entre el poder económico y el político.

Aunque estos estudios destacan el papel de lo *cultural* en las políticas distributivas, no siempre está claro qué es la *cultura del privilegio* y, menos aún, cómo se podría medir. Esta noción tiende a referirse a fenómenos de lo más diversos. Por ejemplo, los valores conservadores de un grupo de individuos, las actitudes de los

funcionarios públicos, creencias generalizadas en una sociedad sobre cuáles ciudadanos son valiosos y cuáles no, una suerte de espíritu de admiración por los más ricos o una lógica autoritaria arraigada en la inercia de los procedimientos institucionales, entre otras. Por ello, esta mirada puede abarcar un amplio abanico de problemas, tales como las actitudes racistas de los funcionarios públicos, la legitimidad de los diseños fiscales regresivos, las dificultades en la implementación de políticas redistributivas, prácticas discriminatorias en las instituciones (formales o informales), etcétera.

Algunos trabajos han argumentado que la aceptación generalizada de prejuicios raciales se relaciona con la discriminación sistemática que sufren las poblaciones indígenas en el sistema de justicia, también se ha señalado que la adhesión a valores autoritarios se vincula con democracias frágiles y la prevalencia de prácticas poco transparentes como la corrupción o el tráfico de influencias (CEPAL, 2018; Hopenhayn, 2022). Otros estudios exploran valores culturales antiigualitarios que sostienen arquitecturas institucionales excluyentes, tal como sistemas tributarios regresivos o políticas de competencia que benefician casi exclusivamente a las grandes corporaciones (Ríos, 2021). También hay autores que abordan como se institucionalizan valores conservadores, que posteriormente se traducirían en prácticas discriminatorias por parte de las instituciones públicas, que terminan dan un trato diferencial a las personas en función de su género, etnia, racialidad, edad entre otros (Rodríguez Zepeda, 2022). La polisemia es tal que incluso se plantea la existencia de un legado colonial autoritario en la región, interpretado como como rezagos de premodernidad (CEPAL, 2018).

En un sentido amplio, el concepto ha buscado explicaciones culturales para entender cómo las instituciones del Estado terminan favoreciendo la concentración de la riqueza en la región. Sin embargo, hay mucha ambigüedad sobre el referente empírico, lo cual se vincula con una noción muy abstracta y totalizadora de la

cultura.<sup>1</sup> El uso de la *cultura del privilegio* parece estar más extendido en una suerte de *sentido común* de los analistas que atender a criterios estrictamente científicos.

La revisión de estas dos perspectivas sugiere la importancia de situar la noción de *privilegio* dentro del contexto latinoamericano, donde la concentración de riqueza y poder es mayor que en otras latitudes y donde la arquitectura institucional parece tener un rol clave en su promoción. Esto implicaría pensar a los privilegios como ventajas derivadas del acceso a una gran concentración de recursos materiales y simbólicos restringidos a muy pocos, y como elemento clave en la forma en cómo se estructuran las relaciones sociales en la región más desigual del mundo. Sobre todo, es importante tomar nota del papel de estas ventajas como organizadoras de la vida social y política en América Latina.

## **Situando los privilegios en América Latina**

A continuación, se ubican los *privilegios* en la región y se reivindica la utilidad analítica que tiene esta categoría para el estudio de algunos efectos en la vida social que tiene la alta concentración de la riqueza. Para ello, la discusión se organiza en torno a tres nudos analíticos. En primer lugar, se retoma la idea planteada por autores interseccionales que ven al *privilegio* como el resultado de la distribución sistemática de recursos materiales y simbólicos a

<sup>1</sup> La noción de cultura es polisémica y tiene un amplio abanico de significados, por lo que es necesario acotarla cuando se utiliza en ciencias sociales. Puede referirse a la alta cultura de un periodo histórico determinado, por ejemplo, la cultura renacentista, a expresiones populares de protesta, por ejemplo, la cultura punk, o a ideas y valores religiosos, por ejemplo, la cultura católica, etc. Para un buen análisis de esta cuestión, véase Sider (1986, p. 6), quien señala que las dificultades están relacionadas con una noción totalizadora de la cultura: "Because on the one side the concept of culture is totalizing and all-inclusive, culture appears to be an independent aspect of the social system, an abstraction from the texture of social life unconnected to other aspects, other abstractions. Because on the other side the concept is neither processual nor dynamic, culture appears to be derivative from what is more clearly a motion".

partir de jerarquías sociales; reconociendo así, que los privilegios derivan de las dinámicas distributivas. En segundo lugar, tal como han mostrado los estudios sobre *habitus* y prácticas de socialización de los grupos más ricos de la región, la noción de *privilegio* condensa experiencias cotidianas de distinción y empoderamiento extremo, asociadas sobre todo a dinámicas de clase, género y racialidad; sugiriendo de que no se trata de ventajas al alcance de grandes segmentos de la población latinoamericana. Por último, como han señalado los trabajos sobre la *cultura del privilegio*, esta afecta la forma en que se organizan las relaciones e instituciones políticas. Sin embargo, me gustaría poner menos atención al análisis de valores culturales abstractos y redirigirla hacia el estudio de prácticas políticas e institucionales organizadas alrededor de jerarquías, donde la riqueza, el poder y los derechos están asignados solamente a un grupo reducido de población. Para explorar e ilustrar estas ideas, me basaré en estudios de casos. Estos procederán principalmente de México, pero también de otras partes de América Latina.

### ***Los privilegios como cuestión distributiva***

Si los *privilegios* derivan del acceso —o no— a recursos materiales y simbólicos estratégicos de una sociedad, entonces se trata de una cuestión distributiva. De un lado, el grueso de los recursos más importantes —como tierra, rentas, estatus, ingresos o cuotas de poder, entre otros— han tendido a concentrarse históricamente en un segmento minúsculo de población. De otro lado, acceder a estos recursos suele depender de cómo están organizadas las jerarquías sociales en la región. De ahí que, para entender al *privilegio*, el análisis debe integrar elementos socioculturales (jerarquías) con cuestiones de economía política (organización económica, riqueza y Estado).

Las sociedades latinoamericanas históricamente se han organizado en torno a profundas jerarquías que tomaron forma en el orden colonial y se han ido redefiniendo con el avance del capitalismo

contemporáneo (Quijano, 1992). Aun cuando el rostro de la región se ha modificado notablemente durante el último siglo, estas sociedades comparten al menos dos legados coloniales: la centralidad de los recursos naturales como una de las fuentes más socorridas para la generación de riqueza y como base de la organización socioeconómica (Burchardt y Leinius, 2020) y la prevalencia de criterios de género y étnico-raciales —sobre todo la valorización de la blanquitud— como una de las principales formas de ordenar y jerarquizar las relaciones sociales (Funes y Ansaldi, 1994; Wade, 2013; Navarrete Linares, 2022). Quijano (2000, pp. 368) sintetiza esta cuestión argumentando que tres clasificaciones sociales han fundamentado el orden capitalista moderno y las relaciones de poder contemporáneas en América Latina: *trabajo, raza y género*, enfatizando que las identidades coloniales siguen siendo relevantes en para el funcionamiento del capitalismo actual.

Para tratar de ilustrar la naturaleza distributiva del privilegio se utilizarán dos ejemplos. El primero se refiere al caso de México, donde estudios recientes han mostrado el enorme impacto de la etnia, el color de piel y el género en las probabilidades de acceder a la riqueza (Solís et al., 2019) o como se vuelven determinantes de las desigualdades de oportunidades en dicho país (Solís y Güémez, 2021). En México, hacia finales de la década pasada, la probabilidad de pertenecer al quintil más rico de la población era 74 % menor para los hombres negros y morenos y 71 % menor para las mujeres que hablan lenguas indígenas respecto a la población autoidentificada como blanca o mestiza (Solís et al., 2019, pp. 15-18). El estudio también señala que la probabilidad de pobreza se amplifica considerablemente para las mujeres indígenas y morenas, lo que muestra el efecto de las identidades interseccionales en el privilegio y la exclusión social. Por su parte, una investigación sobre desigualdad de oportunidades país asociada a factores de racialidad señala el peso de las desventajas históricas y la persistencia del racismo en el México del presente (Solís y Güémez, 2021). Es decir, las probabilidades más altas de acceso a recursos materiales, simbólicos y a

riqueza que tienen las personas de piel más clara o de adscripción mestiza en México definen que sea una minoría la que cuente con ventajas asociadas al bienestar y acceso a derechos, sobre todo en una sociedad donde la mayoría de población no cuenta con la característica física señalada.

El otro ejemplo se refiere a la distribución de la propiedad de la tierra, una clave histórica para entender la concentración de riqueza y poder en la región. Un importante estudio sobre la concentración de este recurso muestra que América Latina tiene la peor distribución de la tierra del mundo, con un índice regional de Gini de la tierra de 0,79. Además, se ha documentado que el 1 % de las explotaciones más grandes representan más de la mitad de la superficie agrícola, mientras que el 80 % de las explotaciones más pequeñas ocupan menos del 13 % de la tierra (Guereña y Burgos, 2016). Cuando observamos la relación entre la propiedad de la tierra y el género, la situación se agrava aún más: el porcentaje de mujeres propietarias de tierras agrícolas oscila entre el 8 % y el 30 % y la mayoría posee pequeñas propiedades, mientras que se ha constatado que en los países en los que se ha llevado a cabo una reforma agraria, las mujeres solo representan el 12 % de quienes se han beneficiado de ella (Guereña y Burgos, 2016). De ahí que los *privilegios* derivados del acceso a este recurso estratégico estén fuera del alcance de la gran mayoría de la población latinoamericana.

La propiedad de la tierra es uno de los recursos estratégicos más restringidos en América Latina y la forma en que está distribuida está relacionada con la heterogeneidad estructural, clave para entender cómo se han configurado históricamente las desigualdades en la región<sup>2</sup>. La distribución de la tierra constituye la base de los

<sup>2</sup> La heterogeneidad estructural es un concepto desarrollado por la escuela estructuralista latinoamericana en los años setenta. Pretendía explicar las diferencias de productividad y las desigualdades entre los distintos territorios latinoamericanos. La idea central es que se ha desarrollado una economía dual en la que coexisten actividades exportadoras tecnologicadas o industrializadas con formas artesanales de producción en todo el subcontinente (Cimoli y Porcile, 2011).

*privilegios* de una minoría de población —a partir de su pertenencia a clase, territorio, criterios étnicos raciales y género—. Asimismo, este factor se encuentra como base histórica de la exclusión y el empobrecimiento de amplios sectores de la población, tales como las comunidades indígenas, campesinos, afrodescendientes, jóvenes de sectores populares y la gran mayoría de las mujeres, especialmente las que viven en zonas rurales. Por lo tanto, para entender la naturaleza de los *privilegios* en América Latina, es necesario reconocer cuán restrictivo son.

### ***Los privilegios como experiencias cotidianas de riqueza***

Aunque la literatura tradicional concibe a los *privilegios* como una situación de ventaja económica y social, los estudios sobre *habitus* y prácticas en Latinoamérica han demostrado empíricamente que constituyen experiencias de opulencia. Distintos estudios han documentado estilos de vida caracterizados por el lujo, la exclusividad y la pertenencia a las redes de poder más importantes nacionales y globales, dando a los actores oportunidades para concentrar más riqueza y aumentar su influencia (Rodríguez y Archer, 2022; Ramos-Zayas, 2023; Cerón-Anaya, 2024).

A partir del caso de las urbanizaciones de lujo se ilustrará la idea de los *privilegios* como experiencias de riqueza y opulencia. Distintos estudios, sobre todo, desde el urbanismo, han documentado un proceso paulatino y creciente de segregación espacial, donde destaca el fenómeno de las *gated-communities*. En Latinoamérica, desde el trabajo pionero de Caldeira (1992) sobre la creciente tendencia de las élites brasileñas a habitar espacios exclusivos y amurallados, investigaciones posteriores han mostrado el crecimiento de urbanizaciones de lujo en amplios espacios verdes ubicados en las periferias de las grandes ciudades de América Latina (Svampa, 2008; Camus, 2019; Roselló Soberón, 2020).

A tono con esta tradición y a modo de ejemplo, reflexionamos sobre el caso específico de zonas habitacionales de lujo situadas en

grandes zonas boscosas y arboladas de las periferias de las principales ciudades de México. La descripción presentada a continuación se fundamenta en datos preliminares obtenidos en una investigación que no se encuentra concluida, de ahí que solo se enuncia acá de modo ilustrativo. En las afueras de las principales ciudades de México se han ido construyendo varios desarrollos inmobiliarios de lujo cerca —o incluso dentro— de grandes zonas boscosas.<sup>3</sup> Estos desarrollos ofrecen amplias parcelas para viviendas, zonas verdes de uso comunitario que simulan espacio público, espacios para *coworking* y toda una variedad de infraestructuras de ocio denominadas *amenidades* —piscinas, campos deportivos, parques, gimnasios, etcétera—. Todo ubicado dentro de un estricto perímetro cuidadosamente controlado por cámaras de seguridad. Del mismo modo, como muestran los estudios citados, estas residenciales son espacios sociales y físicos caracterizados por la segregación social, donde las personas de las clases más bajas —usualmente racializadas— están completamente excluidas, salvo cuando trabajan en tareas de mantenimiento, seguridad, conserjería o limpieza.

Estas urbanizaciones promueven un estilo de vida que combina el lujo con seguridad, salud y acceso a la naturaleza. Sus residentes —de las clases sociales más altas, en su mayoría blancos— tienen acceso cotidiano a habitar y disfrutar amplios espacios “verdes” y “limpios”, lo que se traduce en una menor exposición a la contaminación y un entorno más saludable en comparación con otras zonas urbanas cercanas. Además, viven en espacios socialmente homogéneos y *protegidos* por seguridad privada. Gracias a ello, sus hijos pueden crecer lejos de zonas muy contaminadas en términos ambientales, de la marginalidad social y de la pobreza. Es una experiencia restrictiva asociada a la riqueza.

<sup>3</sup> A modo de ejemplo, pueden citarse los siguientes: Tlalpuente, Bosques de las Lomas, Jardines en la Montaña. En la Ciudad de México: Pinar de la Venta, El Palomar y Las Cañadas en la Zona Metropolitana de Guadalajara.

Esto contrasta con la experiencia de gran parte de la población mexicana con relación a las zonas que habitan, mucha de la que se encuentra expuesta en su vida cotidiana no solo a la pobreza y al hacinamiento, sino también a contaminantes de todo tipo, que incluso pueden poner en riesgo la salud, la calidad o la esperanza de vida.<sup>4</sup> La degradación medioambiental no tiene el mismo impacto en las distintas zonas y grupos de población. En México y otros países de América Latina coexisten muchas zonas contaminadas y frágiles con otras menos degradadas y vulnerables, creando cartografías heterogéneas y profundas diferencias en la forma en que se dibujan las desigualdades sociales, el uso y apropiación de los diferentes espacios o la naturaleza, o el estar expuestos a los diferentes impactos del modelo productivo en los ecosistemas de la región (Göbel et al., 2014).

Los *privilegios* son formas como la riqueza se materializa en las experiencias y la vida cotidiana de las personas. El ejemplo de estas residencias de lujo sugiere que los *privilegios* no solo están asociados a diferentes estilos de vida, sino que también puede tener un gran impacto en la salud, el bienestar, la calidad y la esperanza de vida de las personas. Mi objetivo no es criticar los estilos de vida de los grupos ricos latinoamericanos, sino mostrar cómo, en contextos de altísima concentración de riqueza, poder y recursos

<sup>4</sup> Por ejemplo, el río más contaminado de México, el Río Santiago, fluye por la zona situada justo al sur del área metropolitana de Guadalajara y a pocos kilómetros de las residencias en zonas boscosas. El alto nivel de contaminación está estrechamente relacionado con los residuos industriales en una de las regiones más ricas del país. La población que vive en sus riberas ha estado expuesta durante años a diversos contaminantes como bario, cromo, hierro, mercurio y zinc (Castillo-Figueroa, 2021). A pesar de las demandas ambientales de la población y el aumento de enfermedades relacionadas con los contaminantes, la situación no se ha revertido, como señala un importante informe reciente sobre el caso: “El río huele a residuos industriales y aguas residuales, una catástrofe que lleva años gestándose y que ahora tiene múltiples consecuencias. Los activistas afirman que los productos químicos vertidos por las fábricas contribuyen a una combinación tóxica que ha matado y enfermado a muchas personas a lo largo del río. [...] ‘Esta ciudad es como un Chernóbil a cámara lenta’, se lamentaba Enrique Enciso, cuya casa en El Salto se encuentra a pocas manzanas del río” (Fisher y Malkin, 2020, cita traducida por el autor).

estratégicos, los *privilegios* se traducen en experiencias vitales extremadamente diferentes.

### ***El privilegio como organizador de las relaciones políticas***

Numerosa literatura ha dado cuenta de los entrecruces entre el poder político y la riqueza a lo largo y ancho del subcontinente. Dentro de este campo de interés, los estudios sobre *cultura del privilegio* han puesto atención a los vínculos que se dan entre la cultura política, las instituciones, la discriminación y la reproducción de las desigualdades. Estos enfoques parten del supuesto de que en las sociedades latinoamericanas existen valores culturales y creencias compartidas que justifican *privilegios* y diseños institucionales que fomentan las desigualdades y la concentración de la riqueza. Sin embargo, estos valores suelen estudiarse al margen de las relaciones estructurales o políticas, generando una noción abstracta e incluso ambigua de la cultura y su papel en estos procesos. Como mirada alternativa, y para evitar imprecisiones, proponemos que los *privilegios* se cimientan en lógicas culturales que jerarquizan a los grupos de personas y así ordenan las relaciones económicas, políticas y sociales. En consecuencia, quienes se encuentran en lo alto de las jerarquías sociales tienen muchas más posibilidades de influir en la política y la legislación, de acceder a espacios críticos de poder y reproducir con sus prácticas un orden social profundamente clasista, racializado y androcéntrico.

La forma en que se organiza el mundo del trabajo sirve como ejemplo para desarrollar un poco más este argumento. Desde sus orígenes, los mercados de trabajo han estado estructurados según criterios étnicos, raciales y de género, con las poblaciones indígenas o afrodescendientes engrosando las filas de la clase trabajadora latinoamericana y las mujeres teniendo que soportar las peores condiciones (Pérez Sáinz, 2014). Históricamente, los trabajos mejor remunerados, con mayor reconocimiento simbólico y poder de decisión, han estado en manos de hombres, en su mayoría blancos.

Esta tendencia se mantiene en la actualidad, como demuestra un reciente estudio del Banco Interamericano de Desarrollo, según el cual el 85 % de los puestos ejecutivos en las empresas de América Latina están ocupados por hombres y solo el 15 % por mujeres (Barafini et al., 2021).

Este orden jerárquico con un fuerte sustrato cultural se vincula con que la mayoría de las mujeres, campesinos, población indígena o migrantes, entre otros, tengan muy pocas probabilidades de acceder a la riqueza social; pero más relevante aún para nuestro argumento, estas poblaciones cuentan con pocas chances de acceder a derechos laborales básicos. La gran mayoría de los trabajadores domésticos remunerados en toda América Latina son mujeres (93 %), principalmente indígenas o rurales (ONU, 2020). Asimismo, datos recientes ponen de manifiesto la vulnerabilidad de los trabajadores domésticos en la región: el 77,5 % trabaja en el sector informal y sus ingresos son un 50 % inferiores a la media del sector formal (ONU, 2020). En el caso del México contemporáneo, la mayoría de las trabajadoras domésticas laboran sin derechos laborales, en situaciones de explotación y generalmente de discriminación. Las estadísticas oficiales mexicanas muestran lo dramático de la situación: el 99 % de las trabajadoras del hogar no tiene contrato escrito, el 96 % no cuenta con servicios de salud y solo el 28 % tiene algún tipo de prestación (INEGI, 2022). En este contexto, las regulaciones laborales para las trabajadoras del hogar han avanzado lentamente, muchas veces vinculadas a luchas y reivindicaciones sociales de las propias trabajadoras (Torres, 2020). Sin embargo, solo se han logrado avances significativos en algunos países, principalmente en Argentina, Uruguay, Chile, Colombia, Brasil, Ecuador y Costa Rica. No todos los países han firmado el Convenio 189 de la Organización Internacional del Trabajo sobre los trabajadores domésticos (ONU, 2020).

Este caso expone el papel que las jerarquías de género, etnia o clase pueden desempeñar en la capacidad de acceder a los derechos sociales, en otras latitudes considerados básicos, o la dificultad de

influir en las normas laborales mínimas. Pero sobre todo muestra cómo lo opuesto a los privilegios pueden dar lugar a dramáticas experiencias de exclusión, marginalidad y precariedad. Al igual que Anthias (2001) y Pease (2009), los *privilegios* son la contrapartida de la exclusión social y no de la inclusión social. En contextos de acumulación excesiva de riqueza y regulaciones que favorecen su concentración, el acceso a los derechos básicos se convierte en el privilegio de unos pocos (Cañete Alonso, 2015).

### **Notas para una definición situada de los privilegios**

Este capítulo busca plantear la utilidad de la categoría de *privilegios* para explorar algunas manifestaciones de la extrema concentración de riqueza y poder en la vida social de grandes grupos de población. Sin embargo, es importante comenzar por definir esta categoría dentro del contexto latinoamericano. A partir de la lectura crítica sobre este concepto y de sus usos en la región expuesta acá, se proponen tres elementos para comenzar a construir una definición situada. Primero, los *privilegios* constituyen ventajas, prebendas y, como vimos en los ejemplos, incluso el acceso a derechos básicos, los cuales están bastante restringidos. Segundo, estos se derivan del acceso restrictivo a recursos materiales y simbólicas estratégicas, que en América Latina están hiper concentrados en pocas manos. Tercero, los privilegios se encuentran circunscritos a muy pequeños grupos de personas donde las jerarquías sociales y culturales tiene un peso profundo. En el mundo contemporáneo, estos manifiestan cómo las jerarquías coloniales se han resignificado en el capitalismo contemporáneo, de ahí que los trabajos recientes den cuenta de la persistencia de estos ejes de jerarquización y señalen cómo el género y la blancura, en su especificidad latinoamericana, son fundamentales para entender la experiencia de la riqueza y privilegio en la región.

En el plano metodológico, esta definición preliminar y situada de los privilegios supone abordar, al menos, tres cuestiones básicas: (a) determinar cuáles son los recursos materiales y simbólicos específicos que están en juego en los casos de estudio; (b) analizar qué criterios (género, clase, blancura, etc.) se superponen y organizan las jerarquías sociales y culturales en los contextos locales; y (c) desentrañar cómo operan estas jerarquías en la forma en que se estructuran las relaciones entre distintos grupos sociales y en las dinámicas políticas e institucionales. En resumen, pensar en el privilegio implica analizar quién lo tiene y quién no, qué recursos esenciales están en juego, cuáles son los criterios de distribución y cómo expresan desigualdades concretas y situadas.

Es importante situar los *privilegios* en los contextos donde opera, que para el caso latinoamericano se caracteriza por la coexistencia de mundos duales y profundas distancias sociales. A lo largo y ancho del subcontinente conviven la abundancia y la opulencia con el empobrecimiento estructural, el despojo y la exclusión social de amplios segmentos de la población. Esta labor puede contribuir a una mejor comprensión sobre cómo pequeños grupos definidos por criterios sociales y culturales se benefician de los acuerdos distributivos y de la forma en que está organizado el mundo social y político, vinculando así la cultura con economía política.

## **Bibliografía**

Anthias, Floya. (2001). The Concept of “Social Division” and Theorising Social Stratification: Looking at Ethnicity and Class. *Sociology (Oxford)*, 35 (4), 835-854.

Anthias, Floya. (2008). Thinking Through the Lens of Translocational Positionality: An Intersectionality Frame for Understanding Identity and Belonging. *Translocations: Migration and Social Change*, 4, 5-20.

Bailey, Alison. (1998). Privilege: Expanding on Marilyn Frye's "Oppression". *Journal of Social Philosophy*, 29 (3), 104-119.

Basco, Ana Inés; Barral Verna, Ángeles; Monje Silva, Andrea; Barafani, Magdalena; Sant Anna Torres, Natalia; Oueda Cruz, Stephanie. (2021). *Una olimpiada desigual. La equidad de género en las empresas latinoamericanas y del Caribe*. [Nota Técnica 2255]. Interamerican Development Bank. <http://dx.doi.org/10.18235/0003427>

Benson, Michaela Caroline. (2015). Class, Race, Privilege: Structuring the Lifestyle Migrant Experience in Boquete, Panama. *Journal of Latin American Geography*, 14 (1), 19-37.

Burchardt, Hans-Jürgen, y Leinius, Johanna (eds.). (2022). *(Post)-colonial Archipelagos: Comparing the Legacies of Spanish Colonialism in Cuba, Puerto Rico, and the Philippines*. Michigan: The University of Michigan Press.

Caldeira, Teresa. (1992). *City of Walls: Crime, Segregation, and Citizenship in São Paulo*. Berkeley: University of California.

Cañete Alonso, Rosa M. (2015). *Privileges That Deny Rights: Extreme Inequality and the Hijacking of Democracy in Latin America and the Caribbean*. OXFAM. <https://www.oxfam.org/en/research/privileges-deny-rights>

Camus, Manuela. (2019). Habitar el privilegio: relaciones sociales en los fraccionamientos cerrados en Guadalajara. *Desacatos. Revista de Ciencias Sociales*, (59), 32-49.

Castillo-Figueroa, Enrique. (2021). La población en riesgo y la calidad del agua al sur de la Zona Metropolitana de Guadalajara. *Agua y Territorio*, 17, 55-76.

Cimoli, Marion, y Porcile, Gabriel. (2011). Tecnología, heterogeneidad y crecimiento: una caja de herramientas estructuralista. *Working Papers*, 0119. Universidade Federal do Paraná, Department of Economics.

CEPAL. (2018). *Inefficiency of Inequality*. United Nations Publications.

Cerón-Anaya, Hugo. (2024). *El privilegio en juego. Clase, raza, género y golf en México*. Buenos Aires / Guadalajara: CALAS / CLACSO.

Collins, Patricia Hill. (2019). *Intersectionality. As a Critical Social Theory*. Durham: Duke University Press

Fisher, Steve, y Malkin, Elisabeth. (1 de enero de 2020). Un Chernóbil en cámara lenta. Un vistazo a 15 años de intentos por limpiar el río más contaminado de México revela que el país no cuenta con los medios ni las leyes para preservar el medioambiente. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/es/2020/01/01/espanol/america-latina/mexico-medioambiente-tmec.html>

Funes, Patricia, y Ansaldi, Waldo. (1994). Patologías y rechazos. El racismo como factor constitutivo de la legitimidad política del orden oligárquico y la cultura política latinoamericana. *Cuicuilco*, 1 (2), 193-229.

Göbel, Barbara; Góngora-Mera, Manuel, y Ulloa, Astrid. (2014). *Desigualdades socioambientales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia / Ibero-Amerikanisches Institut.

Guereña, Arantxa, y Burgos, Stephanie. (2016). *Desterrados: tierra, poder y desigualdad en América Latina*. OXFAM Internacional.

Hopenhayn, Martín. (2022). La cultura del privilegio y la igualdad de derechos: antípodas por resolver en las democracias latinoamericanas. *El Trimestre Económico*, 89 (353), 257-275.

INEGI. (28 de marzo de 2022). Comunicado de prensa N.º 166/22. [https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2022/EAP\\_TD\\_2022.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2022/EAP_TD_2022.pdf)

McIntosh, Peggy. (2012). Reflections and Future Directions for Privilege Studies. *Journal of Social Issues*, 68 (1), 194, 206.

Naciones Unidas. (2020). *Trabajadoras remuneradas del hogar en América Latina y el Caribe frente a la crisis del COVID-19*. ONUMUJERES / OIT / United Nations Publications.

Navarrete Linares, Federico. (2022). Blanquitud vs. blancura, mestizaje y privilegio en México de los siglos XIX a XXI, una propuesta de interpretación. *Estudios Sociológicos del Colegio de México*, 40, 119-150.

Pease, Bob. (2009). The Other Side of Social Exclusion: Interrogating The Role of the Privileged in Reproducing Inequality. En Ann Taket, Annemarie Nevill, Beth R. Crisp, Greer Lamaro, Melissa Graham y Sarah Barter-Godfrey (eds.), *Theorising Social Exclusion*. Reino Unido: Taylor & Francis.

Pérez Sáinz, Juan Pablo. (2014). *Mercados y bárbaros. La persistencia de la desigualdad de excedentes en América Latina*. San José Costa Rica: FLACSO

Quijano, Aníbal. (2000). Colonialidad del poder y clasificación social. *Journal of World System Research*, 6 (2), 342-388.

Ramsay, Nancy J. (2014). Intersectionality: A Model for Addressing the Complexity of Oppression and Privilege. *Pastoral Psychology*, 63 (4), 453-469.

Ramos-Zayas, Ana. (2023). *Crianza de imperios. Clase, blanquitud y economía moral del privilegio en América Latina*. Buenos Aires / Guadalajara: CALAS / CLACSO.

Reátegui, Luciana; Grompone, Alvaro, y Rentería, Mauricio. (2022). *¿De qué colegio eres?: la reproducción de la clase alta en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos

Restrepo, Eduardo. (2024). *Desprecios que matan. Desigualdad, racismo y violencia en Colombia*. Bielefeld / San José / Quito / Buenos Aires: Bielefeld University Press / EUCR / FLACSO Ecuador / UN-SAM Edita.

Ríos, Viridiana. (2021). Cultura del privilegio y simbiosis entre poder político y poder económico en México: recomendaciones para su superación. *Serie Estudios y Perspectivas*, (163). CEPAL / United Nations Publications

Rodríguez, Paulina, y Archer, Louise. (2022). Reproducing Privilege Through Whiteness and Beauty: An Intersectional Analysis of Elite Chilean University Students' Practices. *British Journal of Sociology of Education*, 43, 1-19.

Rodríguez Zepeda, Jesús. (2022). *La discriminación en serio: Estudios de filosofía política sobre discriminación e igualdad de trato*. México: UAM- Ediciones del Lirio

Roselló Soberón, Estela. (2020). Happiness made in Mexico: lujo, consumo y felicidad entre las clases medias altas de las Lomas de Chapultepec (Ciudad de México, 2018). *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, 41 (163), 1-33.

Sider, Gerald. (1986). *Culture and Class in Anthropology and History. A Newfoundland Illustration*. Cambridge: Cambridge University Press.

Solís, Patricio; Güémez, Braulio, y Lorenzo, Virginia. (2019). *Por mi raza hablará la desigualdad. Efectos de las características étnico-raciales en la desigualdad de oportunidades en México*. Ciudad de México: OXFAM

Solís, Patricio, y Güémez, Braulio. (2020). Características étnico-raciales y desigualdad de oportunidades económicas en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 36 (1), 255-289.

Svampa, Maristella. (2008). *Los que ganaron. La vida en los countries y barrios privados*. Buenos Aires: Editorial Biblos

Tilly, Charles. (1998). *Durable Inequality*. California: University of California Press

Torres, Natalia. (2020). Historia del movimiento de las personas trabajadoras del hogar en México: CACEH, el Sindicato y acontecimientos recientes. *WIEGO*, (16).

Villalobos, Cristóbal, y Quaresma, María Luisa (coords.). (2023). *Entre la reproducción y el recambio. Educación y élites en Chile y América Latina*. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.

Viveros, Mara. (2016). La interseccionalidad: una aproximación situada a la dominación. *Debate Feminista*, 1-17.

Viveros, Mara. (2022). *El oxímoron de las clases medias negras. Movilidad social e interseccionalidad en Colombia*. Bielefeld / San José / Quito / Buenos Aires: Bielefeld University Press / EUER / FLACSO Ecuador / UNSAM Edita .

Wade, Peter. (2013). Racismo, democracia racial, mestizaje y relaciones de sexo / género. *Tabula Rasa*, (18), 43-72

# Por una economía política racializada Élites, blancura y capitalismo

*Hugo Cerón-Anaya*

■ DOI: 10.54871/ca25nd11

A las puertas de la votación presidencial del 2020 en Estados Unidos, cuando Donald Trump y John Biden competían ferozmente por hacerse con la presidencia, el premio nobel de economía Paul Krugman ofreció un análisis de las tensiones políticas que vivía este país en un artículo de opinión en el *New York Times*. En él Krugman sostuvo que

[...] la historia central de la política estadounidense de las últimas cuatro décadas es que las élites económicas han utilizado el racismo blanco como arma para ganar poder político, transformando este en políticas que han enriquecido a los ya ricos a costa de los trabajadores. (2 de junio, p. 31)

Este es el único ejemplo que he encontrado en el trabajo del famoso economista en el cual analiza la creciente concentración de riqueza que ha experimentado Estados Unidos en décadas recientes a través de un análisis que da cuenta de estructuras de clase y raciales, vínculo rara vez explorado por las teorías dominantes entre los economistas. El presente capítulo profundiza sobre la relación entre capitalismo, dinámicas raciales y élites económicas en América

Latina. A diferencia del argumento de Krugman, este texto muestra cómo tal vínculo no tiene una duración de unas cuantas décadas. Por el contrario, busco mostrar cómo es que la relación entre estructuras de clase y raciales ha estado presentes desde el inicio del modelo capitalista.

Existe una literatura fascinante sobre el concepto de capitalismo racial, término que analizo más adelante (Dawson et al., 2022; Jodi, 2015; Ralph y Singhal, 2019; Walzer, 2020; Robinson, 2000). Sin embargo, estos autores se han centrado en entender la relación entre negritud y capitalismo, particularmente la manera en que el segundo reproduce prácticas de explotación y condiciones de pobreza entre el primero. Mi trabajo va a contrapelo de esta línea de investigación, no porque la considere imprecisa o equivocada. Por el contrario, los trabajos que abordan el vínculo entre negritud y exploración son una gran inspiración (Mbembe, 2019), sin embargo, deseo entender de forma relacional la contraparte constitutiva de la negritud e indignidad. Por esta razón, mi trabajo utiliza un enfoque “hacia arriba”,<sup>1</sup> invirtiendo el análisis de la exclusión al centrarse en las élites. Entre estos grupos temas sobre negritud o indignidad toman un lugar secundario. En cambio, nociones sobre blancura y blanquitud adquieren un papel central en la constitución de las comunidades altamente privilegiadas (Cerón-Anaya, 2023b).

Por estas razones, el presente capítulo busca mostrar la necesidad de entender la composición y reproducción de las élites en América Latina (y probablemente en otras regiones del mundo) en tanto relaciones de poder basadas en formas de capitalismo racial como también en un conjunto de dinámicas que sitúan a la blancura y la blanquitud como un punto central en la constitución de las élites. Empíricamente, el capítulo da cuenta de investigaciones

<sup>1</sup> El término “hacia arriba” es una traducción de lo que Laura Nader llama “studying up”. Esta perspectiva busca analizar a las comunidades que se benefician de las inequidades sociales más que a los grupos que las padecen (Nader, 1972).

cualitativas e históricas que han demostrado que no es suficiente analizar a las élites económicas desde las estructuras económicas sino también desde las nociones racializadas.

## **Economía política**

El campo de la economía política ha creado fascinantes análisis que muestran cómo el capitalismo es un sistema que se nutre de la acumulación de recursos y de la explotación de gran parte de la población (Mierzwa, 2021). Estos estudios han demostrado que el sistema sitúa los beneficios económicos como una de las características más importantes que definen las interacciones sociales (Harvey, 2018). Marx abrevia la naturaleza del capitalismo señalando que

[...] el aparente absurdo que transforma todas las diversas interrelaciones de los hombres en la única relación de utilidad económica [...] proviene del hecho de que, en la sociedad civil moderna, todas las relaciones están subordinadas en la práctica a la relación abstracta del dinero y la especulación. (Marx, 1986, p. 161)

El campo de la economía política ha continuado los pasos de Marx (Koch y Buch-Hansen, 2021; Silva, 2021), demostrando cómo, a pesar de las transformaciones del modelo económico, con sus particularidades y diferencias regionales, el capitalismo sigue la lógica interna de acumular recursos y privilegiar las ganancias económicas sobre cualquier otra preocupación (Harvey, 2020a; Torres et al., 2021). Al hacerlo, el capitalismo se encuentra en un estado constante de búsqueda de formas creativas de alienar a los individuos y a las comunidades entre sí y de separar a los seres humanos de la naturaleza (Stonich, 2021). Los científicos sociales han demostrado que el capitalismo divide, separa, reagrupa y fragmenta aún más a los individuos en su constante búsqueda de beneficios y acumulación.

Sin embargo, la mayor parte de la literatura sitúa las interacciones económicas como el escenario fundamental en el que el sistema reproduce su lógica. Por ejemplo, los trabajos sobre las élites sitúan las salas de juntas (Heemskerk y Takes, 2016), las asociaciones empresariales profesionales (Salas-Porras y Medina-Hernández, 2023), los debates sobre política económica (Sklair, 2021) y la organización económica más amplia del Estado (Salas Porras, 2021) como los escenarios clave para examinar cómo los estratos altos reproducen su privilegio económico. La escasa bibliografía sobre los deportes de élite también se centra en las dimensiones de clase para entender a las elites (Rick y Li, 2023). Sin negar la relevancia e importancia de estos análisis, la mayoría de estos estudios no reconocen la composición racializada de los entornos y las interacciones sociales que rodean a las élites económicas (Cerón-Anaya, 2023c). Este argumento no sugiere que abandonemos la sólida tradición del análisis de clase en favor de una perspectiva exclusivamente “racial” (Cerón-Anaya et al., 2023). Hacerlo sería un terrible error porque abriría la puerta a un giro hacia un enfoque de “política identitaria”, una perspectiva que tiende a aislar —incluso “proteger”— la noción de “raza”, fomentando estudios que ignoran por completo las consecuencias materiales que producen las lógicas racializadas.

Antes de continuar es necesario definir qué es lo que entiendo por raza y racialización. Primero, es preciso señalar que la idea de raza no existe como una realidad científica. El término se comenzó a utilizar antes que el método científico mismo fuera inventado (Arendt, 1944). Por ello, es más preciso hablar de racialización. Este término refiere al proceso histórico que ha ido desarrollando ideas, percepciones y argumentos sobre las supuestas diferencias inherentes entre grupos humanos. Las afirmaciones racializadas recurren a un universo de marcadores fenotípicos —lo que Fanon llama el esquema epidérmico, como son el color de piel, la textura del pelo, la forma de la nariz y labios y la grasa corporal (2008, p. 84)— para justificar, implícita o explícitamente, relaciones sociales de

subordinación; para un análisis extenso del término, ver (Saldívar, 2014; Omi y Winant, 2014; Loveman, 2014; Goldberg, 2008).

Este trabajo no busca situar a las estructuras racializadas y de clase en una forma jerárquica, lo que comúnmente supedita la primera a la segunda. En contraposición, deseo mostrar cómo es que los procesos de racialización operan de forma coconstitutiva con las estructuras económicas. Por otro lado, la relación entre estas estructuras no opera de forma universal, sino que varía según los contextos históricos, las dinámicas regionales y las situaciones específicas. De allí proviene la complejidad para entender la relación entre dinámicas de clase y racializadas. Estas dos formas de dominación están en constante movilidad, incluso dentro de las relaciones de clase de un mismo espacio geográfico (Cerón-Anaya, 2023c). Para abonar a la complejidad y haciendo uso del famoso título del libro de Sovik, cómo es posible pensar en términos como blancura en América Latina cuando en esta región “nadie es blanco” (2009). Para contestar estas preguntas, el capítulo hace uso del argumento de capitalismo racial de Robinson (2000) y de la idea de blancura de Echeverría (2014). Estos dos pensadores ofrecen una sólida perspectiva teórica para examinar la relación entre elites, blancura y capitalismo en América Latina.

## **Capitalismo racial**

La comprensión tradicional del capitalismo ha identificado la apropiación del trabajo, la tierra y los recursos como los mecanismos críticos de la acumulación de capital (Harvey, 2020b). En América Latina, la mayoría de los investigadores han ampliado esta perspectiva analítica, ofreciendo sobresalientes estudios para comprender la reproducción y acumulación de recursos (Burchardt et al., 2021; Bull y Robles Rivera, 2020). Sin embargo, la mayor parte de la literatura sobre disparidades económicas ha ignorado la fuerte asociación que las estructuras de clase y las dinámicas raciales

mantienen en la región. Por ejemplo, el trabajo de Roncador, analizando el Brasil de principios de siglo XX, demuestra cómo los brasileños veían la blancura como una condición incompatible con las duras condiciones de trabajo, como algo antitético a la extracción de mano de obra, incluso cuando los sujetos en cuestión poseyeran una condición estructural de clase trabajadora. En tanto, la negritud era percibida como una característica propicia para coexistir con arduas situaciones laborales. La blancura era una condición que se tenía que proteger económicamente, en tanto que la negritud era apta para la explotación laboral (2023). En el Brasil de principios del siglo pasado, las dinámicas de clase no se pueden entender cabalmente sin examinar su vínculo con las estructuras racializadas.

En su afamado estudio de la sociedad nicaragüense en la década de 1990, el antropólogo estadounidense Roger Lancaster encontró una estrecha relación entre percepciones raciales y estructuras económicas (1991). Los nicaragüenses tendían a referirse a los barrios pobres como zonas “negras”, al tiempo que describían los barrios ricos como espacios “blancos”. La asociación iba más allá de las simples referencias geográficas. Lancaster señala que los nicaragüenses parecían entender la riqueza y la blancura como bienes de extraordinario valor simbólico y material, aunque de gran escasez en esta nación. Por el contrario, la pobreza y la negritud eran entendidas como elementos sin valor, pero de gran abundancia en este país centroamericano. El vínculo entre percepciones racializadas y económicas parece también estar presente en el caso argentino reciente. Este es un país que construyó una identidad nacional a partir de la inmigración europea que llegó a este territorio a principios del siglo XX. Argentina se veía a sí misma como una nación blanca (Loveman, 2014; Geler y Ghidoli, 2019). Sin embargo, el trabajo de Aguiló muestra como los recientes períodos de crisis económica y el aumento en los niveles de pobreza han ido modificando la percepción nacional sobre la composición racial de este país. Tras la crisis económica de principios del siglo XXI, Argentina

se convirtió en una nación “más oscura” a los ojos de los propios argentinos (2018).

En las últimas dos décadas, han ido en aumento el número de trabajos que muestran cómo los recursos (tanto materiales como simbólicos) se han tendido a acumular en torno a elementos, prácticas, espacios e instituciones asociadas con la blancura, mientras que lo contrario parece cierto para la precariedad y las percepciones sobre negritud e indigeneidad en América Latina (ver sobre Colombia: Ariza Aguilar, 2023; Pinzón Alvarado, 2023; Viveros Vigoya, 2015, 2022), Cuba (Speakman, 2023), Puerto Rico (Rebollo Gil, 2023), Ecuador (Martínez, Novo 2018), Chile (Bonhomme, 2023; Amigo Dürre, 2023; Rodríguez y Archer 2022), México (Blizzard 2023; Krozer y Gómez 2023; Cerón-Anaya 2019, 2023a; Cerón-Anaya, 2023c), Costa Rica (Gayles y Muñoz-Muñoz, 2023), Brasil (Maia, 2019; Ramos-Zayas, 2023) y Argentina (Dicenta, 2023; Marini, 2023). Dicho esto, el vínculo entre capital y percepciones raciales no puede examinarse utilizando concepciones comunes sobre clase. Bajo esta lógica, la exclusión racial es producto de las estructuras de clase y, por lo tanto, la eliminación de las últimas abolirá las primeras. Sin embargo, todos los trabajos anteriores dan muestra de una relación hartó más compleja que una simple subordinación de la super estructura (ideología racial) a la infraestructura (condiciones materiales objetivas). Un análisis tradicional de economía política no nos permite explorar cómo y por qué las dinámicas económicas están estrechamente relacionadas con las ideas racializadas en la región.

El concepto de capitalismo racial de Cedric Robinson ofrece la posibilidad de integrar una lente marxista a un análisis de dinámicas racializadas. Robinson desarrolla el término capitalismo racial para describir cómo “el desarrollo, la organización y la expansión de la sociedad capitalista persiguieron direcciones esencialmente raciales, al igual que la ideología social. Como fuerza material, cabía esperar que el racialismo impregnara inevitablemente las estructuras sociales surgidas del capitalismo” (2000, p. 2). Este concepto no

asume la dimensión racial como una fase del sistema que desaparece con el tiempo, como cuando se abolió la esclavitud. Por el contrario, Robinson argumenta que el aspecto racial del capitalismo es uno de sus principios básicos. La subyugación racial es una composición universal del modelo, no un momento en el tiempo (Jenkins y Leroy, 2021). Si bien la abolición de la esclavitud eliminó una forma terriblemente violenta de extracción de recursos, el elemento racial no desapareció, sino que se transformó y adaptó a una nueva serie de características políticas y geográficas. Este es el mismo argumento que Marx enarbola cuando sostiene que en el capitalismo la extracción de excedentes y la acumulación de recursos es un proceso cambiante que invariablemente desarrollando versiones regionales con características históricas.

Vale señalar que, para Marx, el capitalismo representa una ruptura radical con el pasado. Este modelo económico, junto con el proceso de modernidad concomitante, operó como una tabla rasa sobre el cual surgieron dinámicas sociales y económicas completamente nuevas. Sin embargo, según Robinson, el capitalismo nunca rompió del todo con el sistema feudal que le precedió. Por el contrario, el capitalismo se inspira en nociones feudales pre-nacionales que ya habían convertido a judíos, romaníes, eslavos y otros grupos étnicos en los irreconciliables “otros” que podían y debían producir la mano de obra necesaria para expandir el sistema. Estas comunidades experimentaron formas tempranas de desposesión, colonialismo y explotación económica bajo el supuesto de que su naturaleza racializada las hacía intrínsecamente diferentes. Estas ideas acabaron generando una jerarquía interna europea que “naturalmente” desarrolló “la dominación de unos europeos por otros europeos” (Robinson, 2000, p. 27). El proceso se reprodujo simultáneamente dentro de fronteras étnicas y pre-nacionales. Al principio, los grupos dominantes no establecían diferencias entre ellos y las masas de trabajadores porque estas aún no se habían creado. En su lugar, la diferenciación inicial se basaba en “particularidades tribales, lingüísticas y regionales”, que separaban a los

grupos dominantes de los sujetos comunes (Robinson, 2000, p. 10). Se asumió que tales diferencias eran intrínsecas a los individuos, lo que transformó a ciertos grupos en elites y a otros en masas de forma natural a lo largo del tiempo. Estas suposiciones formaron las condiciones materiales de la dominación al tiempo que sentaron las bases del pensamiento racial moderno. El capitalismo dividió y esclavizó a los grupos no por una naturaleza conspirativa, sino porque estaba impregnado de nociones feudales racializadas sobre la supuesta superioridad de unos grupos sobre otros (Kelley, 2017).

Con la expansión del orden colonial, el sistema transportó, recreó y modificó la lógica racializada en nuevos destinos adaptándose a las especificidades locales. En cada momento y nueva ubicación, el capitalismo reprodujo una lógica de diferenciación para continuar su expansión. “La tendencia de la civilización europea a través del capitalismo no fue, pues, homogeneizar sino diferenciar, exagerar las diferencias regionales, subculturales y dialécticas hasta convertirlas en ‘raciales’” (Robinson, 2000, p. 26). El capitalismo no se encontró con grupos raciales en el sentido moderno, sino que los creó, allanando el camino para el justificable proceso de desposesión vía supuestos argumentos civilizatorios. Una vez iniciado este proceso, las ideas racializadas permitieron la naturalización de las desigualdades creadas por el capitalismo, condonando y racionalizando la distribución desigual de los recursos materiales y simbólicos. El proceso no operó en línea recta, sino que se desplegó sobre situaciones y condiciones maleables. En algunos casos, aplicó métodos de explotación y destrucción directa, como en el caso de la trata de esclavos o los genocidios sucedidos con diversos grupos indígenas en el Caribe, América del Norte y el Cono Sur. En otros, cooptó a los grupos dirigentes locales, asimilando parte de los “otros” como sus pares raciales, como lo fue durante la conquista española en Mesoamérica (Nutini, 2004). El análisis de Robinson no considera la noción de raza como un elemento biológico, ni mucho menos científico. Por el contrario, esta idea es un proceso que cambia según los contextos históricos y geográficos.

Por lo tanto, para Robinson la raza no es más que un conjunto de relaciones sociales históricamente determinadas. De este modo, el concepto de capitalismo racial capta la condición relacional tanto de la noción de raza cómo de las dinámicas de clase y la reproducción del capital.

Existe un sólido corpus de trabajos que examinan cómo el capitalismo racial ha situado la negritud y la indigenidad como los sustentos sobre los que han evolucionado diversas formas de apropiación, desposesión y explotación. Sobre Estados Unidos, por ejemplo, Burden-Stelly afirma:

La negritud es una categoría de gran capacidad de extracción de plusvalía esencial para una serie de funciones político-económicas, como la acumulación, la desacumulación, la deuda, la obsolescencia planificada y la absorción de las cargas de las crisis económicas. Al mismo tiempo, la negritud es la condición por excelencia de la desechabilidad, la prescindibilidad y la desvalorización. (2020, pp. 12-13)

Siguiendo el argumento relacional presente tanto en el modelo original de Marx como en el añadido teórico de Robinson, si la negritud —también podríamos agregar la indigenidad— es la condición por excelencia de la desechabilidad, debe existir un opuesto que funcione como su contrapartida. La construcción de la otredad requiere de su opuesto “normal”, de una imagen de la acumulación, valorización, generación de excedente, renovación de valor, etcétera. Aquí es donde es necesario entender la blancura, y la blanquitud, como conceptos necesarios para dar cuenta de los procesos de reproducción de las élites en América Latina.

## **Blancura y blanquitud**

En su influyente libro *Modernidad y blanquitud* (2014), el filósofo marxista Bolívar Echeverría propone una nueva forma de entender cómo el capitalismo, las dinámicas de clase, la modernidad y las

percepciones racializadas han estado profundamente conectados entre sí. Para arrojar luz sobre esta relación, Echeverría utiliza la interpretación de Max Weber sobre los orígenes del capitalismo, retomando un argumento racializado presente en el análisis de Weber, pero que ha sido pasado por alto. En *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (2002), Weber sostiene que los orígenes del capitalismo están ligados a las transformaciones culturales y sociales que el protestantismo, en particular el calvinismo, introdujeron en el norte de Europa. Esta identidad religiosa transformó radicalmente el modo en que la gente percibía el trabajo y el tiempo, convirtiendo la labranza, la productividad racional y un estilo de vida ahorrativo en poderosos símbolos de una existencia recta y piadosa. Con el tiempo, la conducta frugal y la ferviente devoción al trabajo dieron lugar a nuevas formas de entender las relaciones sociales y económicas. A través de múltiples generaciones, esto generó una naturaleza social que buscaba compulsivamente ampliar los recursos financieros individuales a toda costa, primero como signo del llamado de Dios —casi como una forma de comunicación directa con el mundo divino— y más tarde como parte integral de la racionalidad del sujeto capitalista moderno.

El “espíritu del capitalismo” consiste en la demanda o petición que hace la vida práctica moderna, basada en la organización capitalista de la producción de la riqueza social, de un modo especial de comportamiento humano y de un tipo especial de humanidad, capaz de adaptarse a las exigencias de mejorar cada vez más el funcionamiento de la vida capitalista. (Weber, 2002 [1930], p. 38)

De una manera simplificada, esta es la forma en que Weber traza los orígenes históricos del capitalismo. Echeverría retoma este análisis, pero hace una relectura señalando que el mismo Weber insinuó una conexión entre el capitalismo y la identidad racializada de aquellos sujetos del norte de Europa que produjeron el sistema.

En la nota preliminar a su *Sociología de la religión*, Weber sugiere que la capacidad de corresponder a la exigencia ética de la modernidad capitalista, la capacidad de asumir la práctica ética del protestantismo puritano, puede haber tenido un fundamento étnico y estar relacionada con ciertas características raciales. (Echeverría, 2019, p. 39)

Es esta pista la que lleva a Echeverría a proponer una nueva comprensión sobre los orígenes y la condición del capitalismo. Las comunidades que crearon este sistema económico se percibían a sí mismas como constitutivas del sistema. En otras palabras, el capitalismo no podría prosperar y expandirse genuinamente sin los cuerpos que lo crearon; la existencia del sistema dependía de los sujetos que le dieron forma y viceversa. Al mismo tiempo, estos sujetos se veían étnicamente diferentes al resto de Europa, dando nacimiento a una forma de proto-blancura étnica. Con el tiempo —particularmente con la expansión del capitalismo dentro y fuera de las fronteras europeas— el fuerte componente étnico / racial de la relación —el esquema epidérmico blanco— se sublimó en un espíritu, el espíritu de la blanquitud. Esta seguía manteniendo una sobredeterminación en sus orígenes etnoraciales, pero su nueva condición no fenotípica abrió la posibilidad de que aquellos sujetos que no obstante carecieran de un esquema epidérmico blanco pudieran adquirirlo a través de prácticas capitalistas modernas. Es este proceso el que transformó la dependencia excesiva del esquema epidérmico blanco en una condición cultural y social alcanzable. “Podemos referirnos a la ‘blanquitud’ como el aspecto visible de la identidad ética capitalista en la medida en que está sobredeterminada por la blancura racial, una blancura racial que se relativiza a sí misma cuando ejerce esa sobredeterminación” (Echeverría, 2019, p. 42).

De las anteriores ideas se desprende que la blancura y la blanquitud no son lo mismo. La primera es una serie de elementos fenotípicos asociado con un universo de condiciones benignas y deseables, es una condición de origen étnico. La idea de la blancura

de Echeverría se asemeja al concepto del esquema epidérmico de Fanon, en tanto que las características superficiales externas de los individuos son vistas como a) evidencia de una supuesta afinidad biológica y b) como el origen mismo de características de corte moral y cognitivo. Para Echeverría, la blancura es tanto una supuesta magnificencia corporal como una condición favorable del ser. Por otro lado, la idea de blanquitud hace referencia a la forma en que la blancura se sublima, creando un espíritu accesible a cualquier sujeto que decida aceptar la presunta condición civilizatoria de la blancura. De esta forma, la blanquitud se convierte en una identidad social obtenible que permite a los sujetos no blancos reclamar una existencia capitalista moderna. La blanquitud se expresa en las prácticas, posturas, disposiciones y visiones del mundo que los sujetos interiorizan y manifiestan en la vida cotidiana. La blanquitud moldea rutinas, perspectivas, subjetividades y afectos.

La blanquitud sigue la misma postura presente en el capitalismo, en el cual todo mundo es bienvenido mientras se acepten las premisas del sistema. Por ello, la sublimación del esquema epidérmico blanco genera un grado de apertura. No obstante, esta supuesta democracia, la blanquitud opera como

[...] un racismo identitario, promotor de la blanquitud civilizatoria, que no de la blancura étnica —es decir, un racismo tolerante, dispuesto a aceptar (condicionalmente) un buen número de rasgos raciales y “culturales” alien, “ajenos” o “extranjeros”—, es constitutivo del tipo de ser humano moderno-capitalista. Sin embargo, por más “abierto” que sea, este racismo identitario-civilizatorio no deja de ser un racismo, y puede fácilmente, en situaciones de excepción, readoptar un radicalismo o fundamentalismo étnico virulento. (Echeverría, 2019, p. 42)

El racismo intrínseco de la blanquitud no opera necesariamente a través del esquema epidérmico, sino más bien a través de actitudes, apariencias y visiones del mundo. Aquellos que demuestran en su vida diaria que han aceptado los fundamentos de la blanquitud

adquieren un cierto grado de aceptación. Es relevante tomar el caso de las pinturas de castas del periodo colonial tardío en la Nueva España para dar un ejemplo preciso (Katzew, 2005). Estas pinturas son conjuntos de cuadros que representan diversas familias nucleares. Además de las parejas y su descendencia, los cuadros incluyen elementos descriptores, así como la categoría racial de cada uno de los sujetos incluidos en la obra, quienes normalmente son de diverso origen racializado. Los cuadros intentan sistematizar a los múltiples grupos racializados existentes en el momento (Goldberg, 2009). Estas imágenes dan cuenta de un modelo con cierto grado de fluidez en donde formas de protoblancura se ubicaban en lo más alto de la jerarquía (como son las categorías, español, castizo o criollo), al mismo tiempo que a menor blancura y blanquitud crece la deficiencia moral, la falta de recursos materiales y la distinción social de las familias e individuos. Por ejemplo, a menor blancura más animalesco o cómico es el nombre que adquiere la descendencia (como son el caso de las categorías “Saltapatras” o “Tente en el aire”). Resulta interesante notar que todas las combinaciones raciales son más o menos mezclables entre sí; aunque a menor blancura mayores son los recursos necesarios para volver a los sujetos mezclables. Solo hay una categoría que no aparece mezclable, la de “indios remisos”. Estos últimos representaban a los indígenas, principalmente nómadas, del norte del reino de la Nueva España, quienes hasta el momento no habían podido ser sometidos por las autoridades virreinales. Claramente, los indios remisos rechazaban los presupuestos tanto políticos, económicos, sociales o religiosos de la supremacía europea. Tal rechazo los volvía sujetos irreconciliables. El surgimiento del Estado nación no modificó la relación, si algo ha caracterizado la forma en que el moderno estado se ha comportado con estos mismos grupos es precisamente su deseo explícito o implícito de aniquilación (Lerma Rodríguez, 2014; Moreno, 2015).

Retomando a Echeverría, el autor indica que el racismo intrínseco de la blancura suele atenuarse vía una supuesta condición civilizadora. Sin embargo,

[...] el racismo étnico de la blancura, aparentemente superado por y en el racismo civilizatorio o ético de la blanquitud, se encuentra siempre listo a retomar su protagonismo tendencialmente discriminador y eliminador del otro, siempre dispuesto a reavivar su programa genocida. Los mass media no se cansan de recordar, de manera solapadamente amenazante, el hecho de que la blancura acecha por debajo de la blanquitud. (Echeverría, 2019, p. 44)

Echeverría da cuenta de la veracidad de su argumento analizando el caso de la Alemania Nazi (2014). Sin embargo, América Latina, entre otras regiones, ofrece una gran variedad de casos históricos para entender cómo es que la blancura y la blanquitud operan en casos menos extremos. Particularmente, el análisis de las elites latinoamericanas ofrece una abundante cantidad de material empírico para repensar la manera en que las dinámicas raciales y el capitalismo operan en conjunto, formando una economía política racializada.

## **Capitalismo racial y blancura**

Mi trabajo sobre la historia del golf en México ofrece importantes pistas para pensar en los vínculos entre las anteriores ideas (2024). El golf fue un deporte que llegó a este país de la mano de acaudalados inmigrantes ingleses a finales del siglo XIX. Para la primera década del siglo XX, ya era posible hacer un mapa de dónde eran los enclaves económicos más importantes en este país a través de la existencia de clubes de golf (Cerón-Anaya, 2010). Por ejemplo, los campos de golf iban de la mano de fructíferos campos petrolíferos, minas o campos algodoneiros ligados al capital angloamericano. La recepción de bienvenida del primer secretario de Estado

del Gobierno norteamericano que visitó México tuvo lugar en el Mexico City Country Club, hecho que denotaba la gran distinción del sitio y el papel que el deporte jugaba en él. La Revolución Mexicana (1910-1921) trastocó la relación momentáneamente. Para la década de los treinta, el vínculo estaba en pie nuevamente. En estos primeros años, los clubes de golf eran sitios sumamente exclusivos que acogían a la más distinguida clientela de inmigrantes ingleses y estadounidenses, en tanto que solo un puñado de mexicanos de la más alta sociedad eran bienvenidos en estos clubes. Cuando se rastrea la iconografía que usaban la Mexico Golf Association —que no Mexican Golf Association, porque el número de socios locales era una ínfima minoría— para promover eventos deportivos o sociales, es posible notar una clara distinción entre el mundo blanco, moderno y capitalista del golf frente al premoderno, no-blanco y no-capitalista del entorno local. Por ejemplo, el papel membretado de la asociación incluía una ilustración en donde nociones de modernidad, control y movilidad se vinculaban a blancos jugadores de golf, los cuales aparecían dominando escenarios naturales. En oposición, los trabajadores, reconocibles por su vestimenta indígena, eran asociados con nociones de docilidad, pasividad, obediencia, además de carencia de cualquier cualidad moderna. En diversas imágenes, los jugadores siempre están en primer plano, en tanto que los trabajadores aparecen en segundo plano, en el mismo sitio que la naturaleza, como los magueyes y los burros. Siguiendo narrativas coloniales, los sujetos no blancos pertenecían a un plano premoderno, inmóvil, estático, condenados por su carencia de blancura. Los posters que promovían importantes torneos mantenían la misma lógica, había una distinción considerable entre los modernos, pulcros, rectos y blancos jugadores y los arcaicos, desaliñados, infantiles y no-blancos trabajadores nativos (Cerón-Anaya, 2024).

La Segunda Guerra Mundial transformó la relación de enclave colonial de los campos de golf. La guerra hizo que un número importante de empresas anglosajonas dejaran el país lo que menguó

considerablemente el número de socios de los clubes. En ese momento, la burguesía mexicana corrió a habitar estos espacios. Vale la pena preguntarse ¿por qué un número importante de miembros de las clases medias altas y altas decidieron abrazar con entusiasmo un deporte que unos cuantos años atrás los había excluido abiertamente? Parte de la respuesta tiene que ver con la forma en que este deporte se había construido como un espacio moderno, capitalista y blanco. La blanquitud estaba presente en la manera en que la arquitectura de los espacios internos emulaban las casas aristocráticas inglesas, en el pasto mismo y la forma en que materializaba una de las nociones angloamericanas por excelencia de lo que significaba la distinción social, en la búsqueda por transformar radicalmente el ecosistema local para recrear copia “fidedignas” de la campiña inglesa, así como en la constante narrativa en las historias institucionales por enfatizar la condición moderna de los clubes, en oposición del entorno premoderno, y, por extensión, no blanco que los rodeaba. Con estos ejemplos no busco reducir el tema de la blancura y la blanquitud a un asunto de simple orden estético. Por el contrario, estos temas tienen que ver con acceso a recursos, oportunidades, ascenso social y todo el universo de condiciones favorables que van de la mano de tales posibilidades.

Durante el trabajo etnográfico de esta investigación encontré un número importante de *caddies* —los trabajadores que ayudan a los golfistas durante el juego, cargando palos, asesorando sobre estrategia, encontrando pelotas perdidas, entre otras actividades— que poseían un gran nivel de juego, lo que en otros países les podría permitir volverse jugadores profesionales. Sin embargo, salvo contadas excepciones, los *caddies* rara vez intentaban buscar el camino del profesionalismo; el cual ofrece algunos de los contratos monetarios más altos dentro del mundo de los deportes profesionales (Cerón-Anaya, 2024). Ante la pregunta de por qué los *caddies* no buscaban volverse jugadores profesionales, la mayoría de los golfistas entrevistados solía ofrecer una respuesta un tanto ambigua, en la cual la culpa era compartida entre las autoridades deportivas y

clubes por ofrecer limitadas oportunidades, como por los mismos *caddies* por carecer de ambición o nivel educativo suficiente para triunfar en este deporte. Sin embargo, en una ocasión la respuesta que encontré fue más directa y compleja.

La entrevista sucedió en un café ubicado en un barrio de clase alta al norte de la ciudad de México. El entrevistado era Juan, un hombre de casi cuarenta años que trabajaba para una consultora estadounidense y quien solía jugar frecuentemente al golf con sus clientes. Como en casi todas las demás entrevistas, le pregunté a Juan por qué, dado el gran número de *caddies* que había en México, solo un puñado se habían convertido en jugadores profesionales. Mientras la grabadora registraba nuestra conversación, Juan sostuvo el argumento habitual que los *caddies* carecían de ambición y que el apoyo de los clubes era limitado. Después de terminar con las preguntas planeadas, paré la grabación, pero continué la conversación, sabiendo que algunos entrevistados se sentían más cómodos hablando sin la grabadora de por medio.<sup>2</sup> Al cabo de unos diez minutos, Juan volteó a sus espaldas para ver quién estaba sentado cerca de nosotros, bajó la voz y dijo:

Antes me preguntaste por qué los clubes y la federación no apoyaban a los *caddies* para volverse profesionales]. *Off the record*, te diré lo que pienso. Creo que la mayoría de los golfistas no apoyan a los *caddies*, aunque algunos sean jugadores muy buenos, porque los *caddies* se parecen a sus empleados domésticos. Los *caddies* les recuerdan a los golfistas a sus criadas y a sus chóferes.

Tras el comentario, Juan comenzó a dar ejemplos concretos de la manera en que la federación y los clubes habían saboteado diversos intentos para apoyar el desarrollo de los *caddies* rumbo al mudo del profesionalismo. Este entrevistado fue el único que expresó abiertamente un argumento basado en una noción de capitalismo

<sup>2</sup> Para una discusión metodológica sobre el tema ver el capítulo 8 de El privilegio en juego, “Apéndice Metodológico” (Cerón-Anaya, 2024).

racial, en donde la clase social (trabajo doméstico y chofer) y la apariencia física (semejanza entre choferes, servidumbre y *caddies*) se entrecruzaban para entender la marginalización de los *caddies*. Ningún otro jugador reconoció (por lo menos al hablar conmigo) que las oportunidades económicas de los *caddies* estuvieran condicionadas también por dinámicas racializadas. Juan realizó sus estudios universitarios en Estados Unidos y vivió algunos años en este país antes de regresar a México, situación que pudo haber influenciado su manera de entender el capitalismo racial mexicano. Este ejemplo podría pensarse como un caso aislado que no refleja la realidad mexicana. Sin embargo, en años recientes ha crecido el número de investigaciones que muestra la estrecha relación que el capitalismo racial, la blancura y las capas altas mantienen entre sí en América Latina (Cerón-Anaya, 2023c).

Sobre Colombia, el trabajo de Ariza Aguilar da cuenta de la manera en que las élites políticas hicieron a un lado al único presidente colombiano que no solo no poseía un esquema epidérmico blanco, sino que también carecía de elementos que lo acercaran a la blanquitud (2023). En la misma línea, el trabajo de López Rodríguez muestra cómo es que las elites bogotanas del siglo XIX construyeron una legitimidad política para gobernar al país sobre su supuesta blancura y blanquitud, excluyendo a todos aquellos grupos políticos regionales que aparentemente carecían de este recurso (2019). En la actualidad colombiana, el trabajo de Vivieron Vigoya muestra la dificultad que enfrentan los sujetos negros de clases medias y medias altas por integrarse a procesos de distinción y movilidad social. Su carencia de blancura les demanda un proceso constante por demostrar su blanquitud vía prácticas de consumo y disociación de la cultura “negra” (2015, 2022). En una misma línea, aunque en diferente contexto nacional, el trabajo de Maia muestra cómo personas negras de clase media alta en Salvador de Bahía, Brasil, enfrentan una vigilancia particularmente meticulosa sobre sus comportamientos y actitudes. La carencia de blancura de estos

individuos les restringe significativamente la posibilidad de ascenso y aceptación social entre las elites bahianas (2019).

Por su parte, la investigación de Ramos-Zayas sobre Río de Janeiro, Brasil, y San Juan, Puerto Rico, igualmente ilustra cómo es que la blancura y la blanquitud operan como formas de espiritualidad que son implícitamente utilizadas para establecer los límites de los estratos de clase media alta y alta en estos dos lugares (Ramos-Zayas, 2023). Para el caso chileno, el trabajo de Rodríguez y Archer muestra la forma en que la blancura, la clase y el género se entremezclan en las universidades de élite en Santiago (2022). Esta investigación ilustra cómo las mujeres de clase alta son las encargadas de vigilar y mantener las rígidas barreras racializadas al interior de la elite, excluyendo a los contados casos de mujeres en condición de ascenso social que no poseen la blancura necesaria para pertenecer al grupo (sobre la relación entre blancura y género ver Krozer y Gómez, 2023; Mattos y Accioly, 2023; Viveros Vigoya, 2013; Blizzard, 2023; Pinho, 2009).

A pesar de los diversos contextos nacionales y momentos históricos, todos estos trabajos mantienen un hilo común en donde dinámicas de blanquitud y nociones de blancura están íntimamente ligadas con procesos de modernidad y reproducción de capital. En este contexto, el comentario de Juan sobre las razones que limitan las posibilidades de ascenso social de los *caddies* no parece un hecho aislado, sino una constatación de cómo es que las clases altas latinoamericanas reproducen su posición privilegiada sobre la base de relaciones materiales de clase, así como de nociones racializadas en donde la blancura y blanquitud ocupan un lugar fundamental.

## Conclusión

El presente capítulo ha mostrado evidencia para sostener que el capitalismo ha operado desde un inicio como un proyecto simultáneamente económico y racial. El vínculo entre estos dos procesos

no tiene una naturaleza conspirativa, sino que emana de la necesidad imperiosa por buscar recursos y bienes apropiables además de mano de obra explotable bajo supuestos patrones civilizatorios, morales o benignos. La noción de capitalismo racial no presupone la existencia de la raza como un concepto científico o inmutable. Por el contrario, el elemento racial del modelo opera como un conjunto de relaciones cambiantes con relación a patrones históricos y geográficos determinados. La perspectiva de capitalismo racial ha generado extraordinarios análisis sobre la condición de desechabilidad que ha tenido la negritud en el mundo moderno. Sin negar la gran valía de estos trabajos, el análisis de las elites en cualquier esfera social precisa de situar a la blancura y la blanquitud como ejes centrales en la organización de las comunidades privilegiadas.

En narrativas populares, las discusiones sobre la blancura o la blanquitud tienden a entenderse como asuntos de un mero carácter estético individual. Sin duda, estos temas están vinculados a nociones sobre belleza, pero el tema no se limita a esta esfera y mucho menos tiene un carácter simplemente individual. Tomando un punto de partida genuinamente relacional, la blancura y la blanquitud son dinámicas que han estado vinculados con la expansión del capitalismo como un proyecto global; de ahí las semejanzas que aparecen en diversos contextos latinoamericanos. Por ello, estos temas no se pueden reducir a discusiones banales sobre quién es supuestamente bello y quién no lo es. La blancura o la blanquitud son asuntos que tiene que ver con percepciones sobre importancia, valía, distinción, protección y resguardo. Es en esta medida que estos temas están ligados a discusiones más amplias sobre derechos, autonomía y recursos. Esta es la importancia de introducir la dimensión racial a la economía política y de analizar el papel que la blancura y la blanquitud juegan en la composición de las elites. No podemos perder de vista que, en su forma más básica, la blancura y sus componentes ideológicos, son abstracciones discursivas sobre quién debe de vivir y quién no.

## Bibliografía

Aguiló, Ignacio. (2018). *The Darkening Nation: Race, Neoliberalism, and Crisis in Argentina*. Scarborough: University of Wales Press.

Amigo Dürre, Ricardo. (2023). Branquidades chilenas: elementos para um debate. *Tabula Rasa* (45), 91-115.

Arendt, Hannah. (1944). Race-Thinking Before Racism. *The Review of Politics*, 6 (1), 36-73.

Ariza Aguilar, Ada Margarita. (2023). Juan José Nieto Gil, Artistic Practices and the Genealogy of Coloniality in Colombia. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, 18 (2), 345-357. doi: 10.1080/17442222.2022.2144198

Blizzard, Mónica García. (2023). Whiteness Wars in Las niñas bien. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, 18 (2), 256-268. doi: 10.1080/17442222.2021.1944483

Bonhomme, Macarena. (2023). “We’re A Bit Browner But We Still Belong To The White Race”: Making Whiteness In The Context Of South-South Migration In Chile. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, 18 (2), 227-243. doi: 10.1080/17442222.2022.2099170

Bull, Benedicte, y Francisco Robles Rivera. (2020). El COVID-19, las élites y el futuro de la economía política de la reducción de la desigualdad en América Latina. *Revista CEPAL*, 132 (diciembre), 79-94.

Burchardt, Hans-Jürgen, Kristina Dietz, y Hannes Warnecke-Berger. (2021). Dependency, Rent, And The Failure Of Neo-Extractivism. *Dependent Capitalisms In Contemporary Latin America and Europe*, 207-229.

Burden-Stelly, Charisse. (2020). Modern US Racial Capitalism: Some Theoretical Insights. *Monthly Review*, 72 (3), 8-20.

Cerón-Anaya, Hugo. (2010). Golf, habitus y elites: la historia del golf en México (1900-1980). *Esport e Sociedade*, 5 (15), 1-27.

Cerón-Anaya, Hugo. (2019). *Privilege at Play: Class, Race, Gender, and Golf in Mexico*. New York: Oxford University Press.

Cerón-Anaya, Hugo. (2023a). How does it Feel to be a Solution?: The Relationship Between Wealth and Whiteness in Latin America. En Hans J. Burchardt e Irene Lungo (eds.), *Wealth, Development, and Social Inequalities in Latin America* (pp. 191-211). New York: Routledge.

Cerón-Anaya, Hugo. (2023b). Color de piel humilde, color de piel privilegiado elites y blancura en América Latina. *Nueva Sociedad*, (303), 50-63.

Cerón-Anaya, Hugo. (2023c). Wealth and Whiteness in Latin America. *Economic Sociology. Perspectives and Conversations*, 25 (1), 28-35.

Cerón-Anaya, Hugo. (2024). *El privilegio en juego. Clase, raza, género y golf en México*. Buenos Aires: CALAS / CLACSO.

Cerón-Anaya, Hugo; Patricia de Santana Pinho, y Ana Ramos-Zayas. (2023). A conceptual roadmap for the study of whiteness in Latin America. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, 18 (2), 177-199.

Dawson, Michael; Ruth Wilson Gilmore; Brian Jordan Jefferson, y Jodi Melamed. (2022). Racial Capitalism Now: A Conversation with Michael Dawson and Ruth Wilson Gilmore. En Brian Jordan Jefferson, Susan Koshy, Lisa Marie Cacho y Jodi A. Byrd (eds.), *Colonial Racial Capitalism* (pp. 311-332). Durham: Duke University Press.

Da Silva, José Fernando Siqueira. (2021). América Latina: capital e devastação social. *Revista Katálisis*, 24, 7-19.

De Santana Pinho, Patricia. (2009). White But Not Quite: Tones and Overtones of Whiteness in Brazil. *Small Axe: A Caribbean Journal of Criticism*, 13 (2), 39-56.

Dicenta, Mara. (2023). White Animals: Racializing Sheep and Beavers in the Argentinian Tierra del Fuego. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, 18 (2), 308-329.

Echeverría, Bolívar. (2014). *Modernidad y blanquitud*. Mexico D. F.: Ediciones Era.

Fanon, Frantz. (2008). *Black Skin, White Masks*. [Traducido por Richard Philcox]. New York: Grove Press.

Gayles, Prisca, y Marianela Muñoz-Muñoz. (2023). Unveiling Latin American White Multiculturalism: Black Women's Politics in Argentina and Costa Rica. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, 18 (2), 200-216. doi: 10.1080/17442222.2022.2058443

Geler, Lea, y María de Lourdes Ghidoli. (2019). Falucho, paradojas de un héroe negro en una nación blanca: raza, clase y género en Argentina (1875-1930). *Avances del CESOR*, 16 (20), 1-27.

Goldberg, David Theo. (2009). *The Threat of Race: Reflections on Racial Neoliberalism*. Nueva York: John Wiley & Sons.

Goldberg, Theo. (2008). *The Racial State*. New York: Wiley.

Harvey, David. (2018). *The Limits to Capital*. London: Verso.

Harvey, David (2020a). *The Anti-Capitalist Chronicles*. London: Pluto Press London.

Harvey, David (2020b). Universal Alienation. En *How Capitalism Forms Our Lives*, (pp. 33-46). Abingdon / New York: Routledge.

- Heemskerk, Eelke M., y Frank W. Takes. (2016). The Corporate Elite Community Structure of Global Capitalism. *New Political Economy*, 21 (1), 90-118. doi: 10.1080/13563467.2015.1041483
- Jenkins, Destin, y Justin Leroy. (2021). Introduction: The Old History of Capitalism. En Destin Jenkins y Justin Leroy (eds.), *Histories of Racial Capitalism* (pp. 1-26). New York: Columbia University Press.
- Jodi, Melamed. (2015). Racial Capitalism. *Critical Ethnic Studies*, 1 (1), pp. 76-85. doi: 10.5749/jcritethnstud.1.1.0076
- Katzew, Ilona. (2005). *Casta Painting: Images of Race in Eighteenth-Century Mexico*. New Haven: Yale University Press.
- Kelley, Robin D. G. (2017). What did Cedric Robinson Mean By Racial Capitalism? *Boston Review*, 12.
- Koch, Max, y Hubert Buch-Hansen. (2021). In Search of a Political Economy of the Postgrowth Era. *Globalizations*, 18 (7), 1219-1229. doi: 10.1080/14747731.2020.1807837
- Krozer, Alice, y Andrea Gómez. (2023). Not in the Eye of the Beholder: Racialization, Whiteness, and Beauty Standards in Mexico. *Latin American Research Review*, 58 (2), 422-439.
- Lancaster, Roger N. (1991). Skin Color, Race, and Racism in Nicaragua. *Ethnology*, 30 (4), 339-353.
- Lerma Rodríguez, Enriqueta. (2014). Notas para el análisis de la resistencia yaqui en contra del Acueducto Independencia. *Sociológica (México)*, 29 (82), 255-271.
- López Rodríguez, Mercedes. (2019). *Blancura y otras ficciones raciales en los Andes colombianos del siglo XIX*. Frankfurt: Iberoamericana Vervuert.

Loveman, Mara. (2014). *National Colors: Racial Classification and the State in Latin America*. New York: Oxford University Press.

Maia, Suzana Moura. (2019). Espaços de branquitude: segregação racial entre as classes médias em Salvador, Bahia. *Seculo XXI*, 9 (1), 253-282.

Marini, Daniela Ayelén. (2023). White Spatial Politics in Mainstream Agroecology Activism in Argentina. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, 18 (2), 282-295. doi: 10.1080/17442222.2022.2099168

Martínez Novo, Carmen. (2018). Ventriloquism, Racism and the Politics of Decoloniality in Ecuador. *Cultural Studies*, 32 (3), 389-413.

Marx, Karl. (1986). *Karl Marx: a Reader*. [Edited by Jon Elster]. London: Cambridge University Press.

Mattos, Geísa, y Izabel Accioly. (2023). “Tornar-se negra, tornar-se branca” e os riscos do “antirracismo de fachada” no Brasil contemporâneo. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, 18 (2), 244-255. doi: 10.1080/17442222.2021.2015950

Mbembe, Achille. (2019). *Necropolitics. Theory in Forms*. [Translated by Steve Corcoran]. Durham: Duke University Press.

Mierzwa, Zbigniew. (2021). Camera Obscura or the Way Things Appear: Some Remarks About Marx’s Economic Writings. *Review of Business and Economics Studies*, 9 (2), 63-76. doi: 10.26794/2308-944x-2021-9-2-63-73

Moreno, José Luis. (2015). La lucha por el agua de los yaquis. *Diario de Campo*, 2 (8), 13-19.

Nader, Laura. (1972). Up The Anthropologist: Perspectives Gained From Studying Up. En Dell Hymes (ed.), *Reinventing Anthropology*, (pp. 284-311). New York: Vintage Books.

Nutini, Hugo G. (2004). *The Mexican Aristocracy: An Expressive Ethnography, 1910-2000*. Austin: University of Texas Press.

Omi, Michael, y Howard Winant. (2014). *Racial Formation In The United States*. New York: Routledge.

Pinzón Alvarado, Santiago. (2023). Bárbaros de portas para dentro: uma etnografia sobre o selvagem em um colégio tradicional das classes altas bogotanas. *Tabula Rasa*, (45):165-190.

Ralph, Michael, y Maya Singhal. (2019). Racial capitalism. *Theory and Society*, 48 (6), 851-881. doi: 10.1007/s11186-019-09367-z

Ramos-Zayas, Ana Y. (2023). *Crianza de imperios: clase, blanquitud y la economía moral del privilegio en América Latina*. Buenos Aires / Guadalajara: CLACSO / CALAS.

Rebollo Gil, Guillermo. (2023). Privileged Whites and White Privilege in Puerto Rico. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, 18 (2), 296-307. doi: 10.1080/17442222.2022.2097821

Rick, Oliver James Collard, y Longxi Li. (2023). Tennis Culture and the Booming Urban Middle Class. En Oliver Rick y Longxi Li (eds.), *Global Sports and Contemporary China: Sport Policy, International Relations and New Class Identities in the People's Republic* (pp. 179-204). Cham: Springer International Publishing.

Robinson, Cedric J. (2000). *Black Marxism: The Making Of The Black Radical Tradition*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.

Rodríguez, Paulina, Y Louise Archer. (2022). Reproducing Privilege Through Whiteness And Beauty: An Intersectional

Analysis Of Elite Chilean University Students' Practices. *British Journal of Sociology of Education*, 43 (5), 804-822. doi: 10.1080/01425692.2022.2060186

Roncador, Sonia. (2023). White Criadas and the "Servant Crisis" in Pre-Abolition Rio de Janeiro. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, 18 (2), 330-344. doi: 10.1080/17442222.2022.2104067

Salas-Porras, Alejandra, y Martí Medina-Hernández. (2023). Transnationalization of the Mexican Corporate Elite: Looking Beyond Cross-Border Corporate Networks. *Review of International Political Economy*, 30 (1), 43-69.

Salas Porras, Alejandra. (2021). Transnational State Elites and the Neoliberal Project in Mexico. *New Global Studies*, 15 (1), 23-46.

Saldívar, Emiko. (2014). "It's Not Race, it's Culture": Untangling Racial Politics in Mexico. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, 9 (1), 89-108.

Sklair, Jessica. (2021). *Brazilian Elites and Their Philanthropy: Wealth at the Service of Development*. Reino Unido: Routledge.

Sovik, Liv Rebecca. (2009). *Aqui ninguém é branco*. Brasil: Aeroplano Editora E Consultoria.

Speakman, Maile. (2023). Little Wynwood: Whiteness, Tourism, and Gentrification in Havana's San Isidro Neighborhood. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, 18 (2), 358-368. doi: 10.1080/0907676X.2022.2045884

Stonich, Susan C. (2021). *I am Destroying the Land!: The Political Ecology of Poverty and Environmental Destruction in Honduras*. New York: Routledge.

Torres, Pedro Henrique Campello; Daniele Tubino Pante Souza; Vanessa Lucena Empinotti, y Pedro Roberto Jacobi. (2021). Green

gentrification and contemporary capitalist production of space: notes from Brazil. *Cahiers des Amériques latines*, 97. [En línea].

Viveros Vigoya, Mara. (2013). Género, raza y nación. Los réditos políticos de la masculinidad blanca en Colombia. *Maguaré*, 27 (1), 71-104.

Viveros Vigoya, Mara. (2015). Social Mobility, Whiteness, and Whitening in Colombia. *The Journal of Latin American and Caribbean Anthropology*, 20 (3), 496-512.

Viveros Vigoya, Mara. (2022). *El oxímoron de las clases medias negras: Movilidad social e interseccionalidad en Colombia*. Guadalajara / México: CALAS / CLACSO Universidad de Bielefeld y Universidad de Guadalajara.

Walzer, Michael. (2020). A Note on Racial Capitalism. *Dissent*.

Weber, Max. (2002). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. [3rd Roxbury ed.]. Los Angeles: Roxbury Pub. Co.



# El objeto de atracción

## La esposa, la dote y la distribución de la riqueza en el México del siglo XIX

*Alice Krozer y Diego Castañeda Garza*

■ DOI: 10.54871/ca25nd12

### Introducción

Dos momentos definen como ningún otro el destino económico de las personas: el nacimiento y la entrada en la unión conyugal. Dónde y cuándo eligen que ocurra cualquiera de estas cosas y, lo que es más importante, con qué parientes, sella el camino de la mayoría de las personas hacia la riqueza máxima/potencial que podrán obtener a lo largo de su vida.<sup>1</sup>

En el primero, y quizás el más decisivo, de estos momentos, se fijan sus oportunidades y, por tanto, las opciones de vida que tendrán las personas, especialmente si nacen en sociedades y épocas muy desiguales. Por ejemplo, en el México actual, con su estricta estratificación social y niveles de desigualdad de un coeficiente de Gini de alrededor de 0,5 menos del 3 % de las personas nacidas en el quintil más bajo podrán alcanzar el más alto y solo alrededor del 2 % de los nacidos en el quintil superior descenderán al inferior durante su

<sup>1</sup> Este estudio fue apoyado por una beca CALAS 2021. Partes del análisis se basan en Krozer (2022).

vida —aunque las posibilidades de caer en la pobreza son significativamente mayores para las mujeres en comparación con sus pares masculinos (CEEY, 2019)—. Así, dependiendo del hogar de origen y de algunas características personales como el género del individuo, las potencialidades de desarrollo de las personas, las herencias que reciben y la riqueza que pueden acumular varían ampliamente. El efecto desigualador que el hogar de nacimiento tiene sobre los resultados socioeconómicos de las personas, pero también sobre su futuro educativo y ocupacional, ha sido confirmado repetidamente (Solís et al. 2019; Vélez-Grajales et al., 2018).

El segundo momento, casarse, potencia el efecto anterior. Dejando de lado el romanticismo, el matrimonio es una asociación estratégica para mitigar riesgos económicos futuros. Constituye una oportunidad de combinar activos preexistentes para crear riqueza adicional, ya que, siguiendo a Piketty (2014), el dinero engendra dinero, y disponer de capital inicial ayuda tanto al desarrollo personal como a los proyectos empresariales. En lugar de ser simplemente una elección que se adapta a ciertas emociones, esto hace del matrimonio una estrategia que mejora exponencialmente el patrimonio: no solo permite a dos personas unir sus riquezas en un fondo mayor, sino que también implica el establecimiento de una relación duradera y, a menudo, el acceso a fondos adicionales pertenecientes a la familia política (Bird, 2013). Si bien funcionan en todos los niveles de la sociedad, las economías de escala que se aplican cuando se involucran fondos substanciales tienen particular relevancia para las élites, que tradicionalmente han utilizado alianzas estratégicas para ampliar su alcance de poder. Teniendo en cuenta las grandes expectativas de rendimiento económico, tiene sentido estratégico aspirar a maximizar los fondos que se pueden obtener de un futuro cónyuge. Los probables patrones endogámicos resultantes son la característica que hace de la formación de uniones conyugales un aspecto importante del estudio de la dinámica de la distribución de la riqueza.

La desigualdad de riqueza es uno de los problemas definitivos de nuestros tiempos (WID, 2020). Implica no solo diferencias en el bienestar entre personas que tienen o no recursos, sino que daña activamente la salud de los individuos, contamina el medio ambiente y amenaza la cohesión social de todos; en resumen, la desigualdad de riqueza mata (OXFAM, 2022). Además, la riqueza es un determinante clave de muchas otras desigualdades sociales relacionadas tanto con las oportunidades como con los resultados (Solís et al., 2019). Las diferencias persistentes en riqueza consolidan así la desigualdad a través de numerosos canales.

Con una creciente concentración de recursos en el mundo, se vuelve más importante comprender los mecanismos de transferencia de riqueza que conducen a la perpetuación de esta concentración. Aunque cada vez hay más estudios sobre las desigualdades sociales y de ingresos contemporáneas y sus consecuencias, todavía sabemos relativamente poco sobre los procesos que conducen a la concentración de la *riqueza* (a pesar de que la riqueza está distribuida de manera mucho más desigual que los ingresos en la mayoría de los lugares), especialmente en países de ingresos medios y alta desigualdad como los de América Latina.

A pesar de su importancia, la riqueza, especialmente en la parte superior de la distribución, a menudo es difícil de observar y, por tanto, de medir. A diferencia de muchos países ricos que han sido estudiados más a fondo, y algunos países latinoamericanos como Brasil (Morgan, 2017) o Costa Rica (Ramírez Cardoza, 2022), México no otorga acceso a sus datos administrativos, incluidos registros tributarios, u otros datos confiables sobre la distribución contemporánea de la riqueza. Por lo tanto, necesitamos buscar otras formas, metodológicamente creativas, de indagar sobre su concentración y dinámica a nivel social. Examinar los patrones pasados en la forma en que se concentra la riqueza a través de estrategias matrimoniales podría ser una manera importante de aclarar los mecanismos que impulsan la dinámica de la riqueza y así aumentar nuestra comprensión del presente.

La información histórica sobre la riqueza a nivel individual se puede extraer directamente de documentos como testamentos,<sup>2</sup> cuando estén disponibles, y otros registros civiles y parroquiales, o indirectamente a través de descripciones de estilos de vida en un momento específico, incluida información sobre uniones matrimoniales. Como sabemos que en sociedades desiguales quienes eligen más sabiamente las condiciones de su nacimiento estarán mejor equipados para obtener beneficios económicos adicionales de su matrimonio, combinar información histórica sobre ambos eventos y agregarlos a nivel social nos permite estimar los niveles y tendencias de desigualdad en el momento que estamos considerando, así como mejorar nuestra comprensión de la perpetuación de la desigualdad en el tiempo que condujo a nuestra concentración contemporánea de la riqueza.

Un mecanismo particular de transferencia de riqueza intergeneracional, es decir, de perpetuación de la desigualdad, que estuvo en uso en México hasta la independencia es la dote. Aunque su uso se ha reducido considerablemente desde entonces, se puede decir que la institución de la dote sigue siendo relevante para los patrones de formación y consolidación de la élite hasta el día de hoy, por ejemplo, en forma de acuerdos prenupciales. Al igual que estos últimos contratos, los acuerdos de dote se formalizaron en actas de matrimonio que, como institución jurídica, dejan un rastro en papel que puede utilizarse para un eventual análisis (una vez desclasificados). Contienen datos cuantitativos en términos de niveles de riqueza e información sobre cuestiones de estilo de vida, como patrones de matrimonio y relaciones de género. Para este capítulo aprovechamos su exigencia legal hasta finales del siglo XIX en muchas regiones del país. A diferencia de una disponibilidad más limitada de testamentos, la muestra que compilamos para este estudio de cartas dotaes del siglo XIX cubre alrededor del 90 % de la

<sup>2</sup> Para mayor información al respecto véase Castañeda y Krozer (2022).

población mexicana de la época, lo que permite una generalización sobre la concentración de la riqueza del país.

La dote puede entenderse como un legado *premortem* hacia las hijas al momento de contraer matrimonio, convirtiéndose en el espacio donde el efecto histórico del hogar de origen y las prácticas sucesorias se conectan con la selección de pareja y las leyes y costumbres de los matrimonios tradicionales, para influir en la desigualdad de riqueza (y género) contemporánea. Para este estudio de la reproducción de las desigualdades en el siglo XIX a través de las alianzas matrimoniales, exploramos cómo la transferencia intergeneracional de riqueza entre miembros de la élite mexicana a través de la dote contribuyó potencialmente a la concentración de la riqueza. Nuestros dos objetivos principales consisten en estimar la concentración de la riqueza y revisar los patrones de endogamia entre personas de diferentes grupos sociales, particularmente la élite. Después de describir nuestros datos, presentaremos un análisis de los patrones cuantitativos de concentración de la riqueza, seguido de una descripción cualitativa de las prácticas matrimoniales en aquella época.

## **Datos y metodología para nuestro análisis empírico**

Nuestro análisis empírico se basa en los registros de dotes entre 1817-1860, disponibles a través del Archivo de Notarias de la Ciudad de México recopilados por El Colegio de México, que es la colección de dotes más grande disponible y cubre el período anterior a que su uso comience a desaparecer. Nuestra muestra incluye información de la Ciudad de México, Puebla, Guanajuato, Estado de México y Michoacán; en conjunto, estos representaban alrededor del 90 % de la población mexicana en ese momento. La sustancial cantidad de 2 630 observaciones que recopilamos permite una generalización sobre la concentración de la riqueza en ese momento en México. Asimismo, el desglose de los activos alistados en las cartas de dote nos da una indicación no solo sobre la situación económica del

matrimonio por medio del tamaño de la “transacción”, sino que también revela algo sobre los hábitos y prácticas sociales de las élites durante esta época, incluidas las costumbres de herencia, el valor asignado a ciertos objetos, los criterios para los bienes de lujo entre las élites y la familia y las relaciones de género mantenidas (los documentos incluyen información sobre el tamaño y, a veces, la naturaleza de la dote, el notario emisor, las identidades del padre de la novia, su hija y futuro yerno, los testigos y el lugar de la firma). Así, los datos nos permiten combinar aspectos histórico-sociológicos con económicos de manera cuantitativa y cualitativa.

Perseguimos dos objetivos principales: indagar en la concentración de la riqueza y revisar los patrones de endogamia entre personas de diferentes grupos sociales, particularmente la élite. Ambos objetivos requieren, en primer lugar, dividir a la población en grupos sociales. Para construirlos, nos basamos en el hecho de que las cartas de dote mencionan la ocupación de las personas para agregar las ocupaciones mencionadas en categorías ocupacionales más amplias (ver Figura 3). Como la mayoría de las observaciones citan rangos militares de una o ambas partes negociadoras, es un ejercicio relativamente sencillo ordenarlos según la jerarquía militar. Para aquellas ocupaciones que no se relacionan con rangos establecidos (militares), seguimos a Pérez Sotelo (2011) para construir una jerarquía social de la población “dotada” en cinco grupos: si la ocupación registrada es hacendado, presidente, gobernador, senador, general, etcétera, los agrupamos en el Grupo 1, el estrato más alto de la jerarquía social. Cuando tratamos con comerciantes, coroneles y profesionales, los ubicamos en el Grupo 2. Aquellos con ocupaciones relacionadas con la manufactura, ya sean artesanos, zapateros u otros trabajadores manuales, así como capitanes en el ejército, constituyen el Grupo 3. Todo el trabajo manual, incluyendo la construcción y la agricultura, entra en el Grupo 4. Finalmente, los trabajos de servicios como camareros y sirvientes, así como todos aquellos que no mencionan una ocupación, se agrupan al final, en el Grupo 5. Si bien esta clasificación es algo simplista para facilitar el análisis, va

en línea con lo que propone la literatura historiográfica respecto de los ingresos económicos y la calidad de vida adscritos a las diferentes ocupaciones, así como a su riqueza percibida (Castañeda y Krozer, 2020). Además, Gonzalbo Aizpuru (1996) encuentra una relación muy similar a la que destilamos con respecto al tamaño y rango, así como la relación entre dotes y grupos ocupacionales.

Con los grupos así definidos, nuestra muestra queda compuesta tal como presentado en la Tabla 1.

*Tabla 1. Riqueza de dote por grupo ocupacional*

Tiempo	# dote	Valor promedio	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5
1816-1860	2630	27344,27	752	832	662	128	256
Valor promedio por grupo (pesos corrientes)			51236,86	19961,69	3222,09	349,63	828,44

Fuente: Elaboración propia.

Después de aplicar esta clasificación de grupos, observamos la proporción de dotes que pertenecen a cada categoría (ver también la Figura 3 en la sección IV). A partir de este simple análisis es fácil ver que las dotes eran más relevantes para las élites y, en menor medida, para las ocupaciones comerciales y liberales. Este sesgo fortalece la validez de nuestras observaciones sobre la endogamia y las prácticas de herencia de las élites.

Para estudiar el posible impacto del emparejamiento selectivo en el tamaño de las dotes desarrollamos un modelo de regresión simple y un modelo de efectos fijos con la siguiente especificación:

$$Dote_{it} = \beta_0 + B_2mujer * ocupación_{it} + \gamma_2 D_{2i} + \dots \gamma_n D_{ni} + \epsilon_{it}, \quad (1)$$

Donde,  $B_2mujer * ocupación_{it}$  representa la interacción entre mujer y la categoría ocupacional del futuro esposo,  $\gamma_2 D_{2i} + \dots \gamma_n D_{ni}$  el año de Efectos Fijos y  $\epsilon_{it}$  el término de error (resultados presentados en la sección IV).

## **La dote como medida indirecta de la dinámica de la desigualdad**

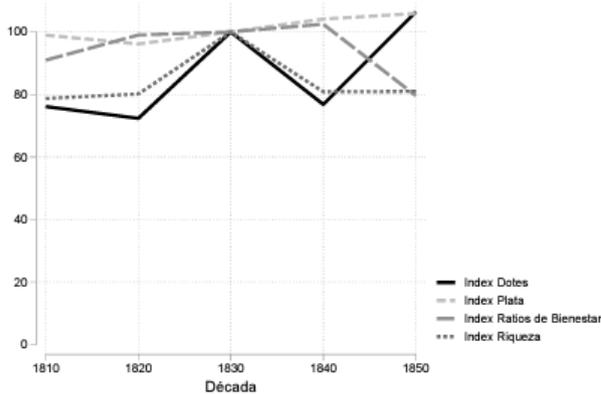
Para ver si las dotes pueden usarse como un buen indicador de la riqueza, estimamos un índice decenal para las dotes,<sup>3</sup> que luego comparamos con un índice de producción de plata calculado a partir de Klein Goldewijk y Fink-Jensen (2015). La plata fue uno de los principales productos básicos producidos en el México del siglo XIX (además de los productos agrícolas y textiles) y el único para el cual se dispone de una serie temporal de largo plazo que pueda funcionar como proxy de la actividad económica, lo que la convierte en un indicador de la trayectoria general de la economía con la que podemos relacionar nuestras dotes. Además, los comparamos con un índice de ratios de bienestar<sup>4</sup> (estimado principalmente para la Ciudad de México) de Bleynt, Challú y Segal (2021) y con un índice de riqueza basado en testamentos de Castañeda Garza (2022).

Las razones para seleccionar estos índices son tanto prácticas como teóricas. Por un lado, los datos para el México del siglo XIX son escasos y, por lo tanto, hay solo un puñado de posibles indicadores de la actividad económica y el bienestar. En segundo lugar, estos índices consideran una de las principales fuentes de riqueza en ese momento (la plata), la fuente más confiable de bienestar para la población general (las ratios de bienestar) y el tipo de fuentes de riqueza más similar (los testamentos). Se esperaría que las dotes y los testamentos siguieran un camino similar si las dotes fueran una buena representación de la riqueza. Del mismo modo, si las dotes representan flujos de ingresos, se podría esperar que siguieran aproximadamente a la plata, como una de las fuentes más importantes de riqueza para las elites, y los índices de bienestar si siguen las mismas tendencias económicas que afectan los ingresos y los precios.

<sup>3</sup> Un índice simple en el que 1830 = 100 y luego el valor de cada década se determina mediante la fórmula: valor de la década / valor en 1830\*100

<sup>4</sup> El número de veces que con un salario se puede comprar la canasta de subsistencia.

*Figura 1. Tendencias en los valores de la plata, ratios de bienestar, riqueza y dotes*



Fuente: Plata de Klein Goldewijk y Fink-Jensen (2015). Ratios de Bienestar [WR] de Bleynat, Challú y Segal (2021). Riqueza de Castañeda Garza (2022).

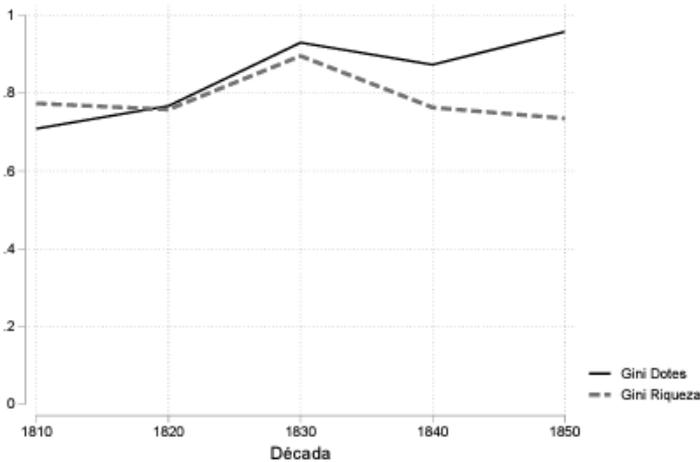
Nota: 1830 = 100

A partir de las tendencias mostradas en la Figura 1, podemos ver que ni la riqueza reportada en las dotes ni el índice de riqueza construido a partir de testamentos parecen estar fuertemente correlacionados con el índice de producción de plata. Esto sugiere que la acumulación de riqueza no era solo una función de la producción de plata. Además, la correlación entre la evolución de los ratios de bienestar no es particularmente fuerte, lo que sugiere que los procesos que gobiernan la acumulación de riqueza podrían estar desconectados de las fuentes de ingresos de la mayoría de la población. Este resultado probablemente implica que el sector agrícola de la economía, por mucho el sector más grande en ese momento, era más importante tanto para la concentración de la riqueza (principalmente basada en la tierra) como para los flujos de ingresos que afectan el tamaño de la dote para la mayoría de los hogares en la población.

Ninguna de estas dos observaciones puede tomarse como conclusión, ya que existen factores que pueden explicar la falta de correlación, incluida la importancia antes mencionada de la economía agraria como fuente de riqueza en ese momento, posiblemente diferencias geográficas para el comercio de plata y el factor tiempo: después de todo, la producción de plata sufrió mucho durante las primeras décadas después de la Guerra de Independencia. La falta de correlación con los índices de bienestar podría deberse a que reflejan poblaciones urbanas principalmente en el sector de la construcción, mientras que México era un país predominantemente rural en ese momento.

Sin embargo, el índice de dotes está estrechamente correlacionado con el índice de riqueza obtenido de los testamentos. Sus tendencias casi paralelas sugieren que las dotes podrían ser un indicador razonable de la cantidad de riqueza en una sociedad preindustrial.

*Figura 2. Desigualdad en la riqueza en testamentos versus riqueza en dotes*



Fuente: Gini de riqueza de Castañeda Garza (2022).

La Figura 2 muestra con mayor claridad en qué medida se comparan las mediciones de Gini calculadas a partir de nuestra muestra de dote con las obtenidas de los testamentos. La estimación del Gini de riqueza que construimos mediante las dotes parece ser mayor que la que se construye mediante testamentos. La diferencia sugiere que la dote como mecanismo de transferencia de riqueza podría haber estado menos difundida (o documentada) entre los pobres que el uso de testamentos. También apunta a la posibilidad de que las dotes para los pobres sean más sensibles a los flujos de ingresos disponibles que a la riqueza. Estas posibilidades podrían explicar por qué vemos una mayor concentración de riqueza procedente de las dotes que de los testamentos (volveremos sobre esta cuestión más adelante). Tomando en conjunto esta evidencia, parece que la dote es un buen indicador de la riqueza en la parte superior de la distribución, pero probablemente no tan confiable para la parte inferior. En ese sentido, comparte características con otras fuentes más tradicionales para el estudio de la desigualdad de la riqueza, como los inventarios testamentarios y los protocolos testamentarios.

Estos resultados sugieren que la sociedad mexicana durante la primera mitad del siglo XIX era extremadamente desigual, pero no muy lejos de los niveles registrados para la mayoría de las sociedades en ese momento (los coeficientes de Gini de riqueza entre 0,8 y 0,9 eran comunes entonces). Dado el pequeño tamaño de la muestra de dotes en la base de la población, nuestra medición podría estar subestimando la desigualdad; sin embargo, considerando la relevancia más limitada de la dote como institución para la parte inferior de la población en comparación con la parte superior, es difícil hacer una afirmación definitiva sobre los niveles de desigualdad (una extensión potencial que va más allá de los objetivos de este estudio, y que posiblemente pudiera abordar esta debilidad, es emplear distribuciones paramétricas para corregir los sesgos de la muestra). Sin embargo, dada la similitud de nuestros resultados con el índice de testamentos, hay buenas razones para creer que

las dotes constituyen un indicador razonable en ausencia de otras fuentes de datos.

## **Prácticas matrimoniales y desigualdad en el México del siglo XIX**

Nuestro análisis cuantitativo de las dotes intercambiadas y su comparación con otros índices económicos de la época muestra que la concentración de riqueza en el México del siglo XIX era muy alta. Sin embargo, para relacionar sus niveles con los patrones de desigualdad actuales y comprender cómo se traducen en la concentración de la riqueza contemporánea, ahora necesitamos examinar más a fondo los mecanismos subyacentes a estas tendencias, es decir, las formas en que la desigualdad se perpetúa intergeneracionalmente y sus implicaciones de estatus para los diferentes grupos sociales.

El control sobre la propiedad se traduce en poder. Por lo tanto, una forma de mantener, o incluso mejorar, la propia posición en la jerarquía social fue hecha posible mediante estrategias de herencia específicas entre las clases superiores. Como discuten Botticini y Siow (2003), las familias tienen diferentes estrategias para transmitir riqueza a sus hijos. Estas incluían instrumentos financieros como ingresos vitalicios para algunos miembros de la familia, fideicomisos perpetuos, seguros de vida, entre otros (Castañeda y Krozer, 2022), así como cláusulas particulares para mantener intacto el patrimonio, como la prohibición de vender ciertos inmuebles y la pérdida de la herencia (desheredar) de las viudas en caso de que se casaran de nuevo (Couturier, 1985).

La dote es una estrategia especial entre las herencias porque es un mecanismo dirigido únicamente a las hijas. La dote también se diferencia de los testamentos u otras transferencias, incluidas las donaciones y los regalos, ya que solo entra en vigor en el momento del matrimonio y ayuda específicamente a la creación de una

sociedad conyugal. Como tal, funciona como un incentivo para el emparejamiento y al mismo tiempo como una “póliza de seguro” para la futura esposa.

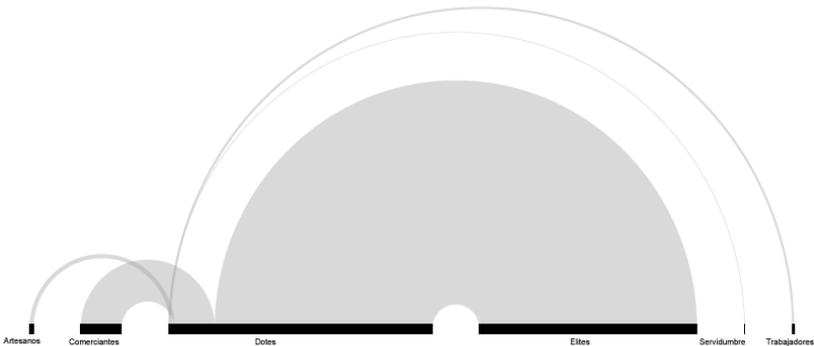
Este tipo de transferencia enriquece el hogar conyugal en una etapa de la vida en la que, según el ingreso del ciclo vital, la riqueza es relativamente baja. Permite inversiones comerciales y domésticas (bienes raíces) que no serían posibles sin él y que posiblemente tendrían un efecto menos significativo si se heredaran en una etapa avanzada de la vida. Aunque se ha demostrado que las dotes aumentan el poder de negociación de la novia y el bienestar de la novia (como descubren Zhang y Chan [1999] para las mujeres en Taiwán), tienen efectos contradictorios en términos de igualdad de género, y su impacto es difícil de separar de otros factores culturales y normas sociales de género que prevalecían en ese momento. Para tener una idea del papel que juegan las prácticas matrimoniales en la perpetuación de la desigualdad es útil contextualizar la institución del matrimonio en su marco regulatorio y cultural en el México del siglo XIX.

La unidad social básica que sustentaba la estructura social pre-revolucionaria mexicana era la familia (Arrom, 1985). Las alianzas matrimoniales fueron clave para asegurar los intereses económicos y políticos entre los miembros de la élite, al igual que el cumplimiento de las aspiraciones de los “nuevos ricos” de ascender a la élite tradicional establecida (Kicza, 1999). Funcionaron como una estrategia para hacer crecer el patrimonio familiar a lo largo de generaciones, incrementar otros capitales, forjar redes entre los diferentes grupos de parentesco (Ramírez Calva, 2017) y reforzar conexiones profesionales entre ciertos sectores (Gonzalbu Aizpuru 1996). De hecho, algunas familias (de élite y aspirantes) mostrarían “[una] lógica auténticamente empresarial en el uso de los vínculos familiares” (Garavaglia y Grosso, 1990, p. 291).

Los estudios que emplean registros parroquiales de siglos anteriores muestran que era común para hombres y mujeres novohispanos casarse con personas de una posición socioeconómica

comparable, del mismo grupo étnico, entre familias de ocupaciones relacionadas y proximidad geográfica, incluso entre familiares cercanos (Gonzalbo Aizpuru, 1996). Muchos matrimonios fueron concertados entre las familias. Los padres negociaban los matrimonios especialmente para sus hijas, y la dote representaba el contrato económico alcanzado entre ambas partes. Como tal, encontrar cónyuge era “un acto esencialmente social y público, cuyos objetivos iban mucho más allá de la búsqueda de pareja” (Garavaglia y Grosso, 1990, p. 256). Las elites contemporáneas están impulsadas por consideraciones similares respecto de sus estructuras familiares. En su aspiración de mejorar o mantener el estatus social, los vínculos de parentesco con sus semejantes son indispensables en México, pero también, por ejemplo, en Brasil, como sostienen Cerón Anaya y Ramos-Zayas, respectivamente, en este volumen. Las élites siguen dependiendo de las semejanzas étnicas, religiosas, ocupacionales y socioeconómicas en la selección de sus parejas (Krozer, 2020) y, a menudo, esas uniones se celebran en un acto semipúblico.

*Figura 3. Distribución de la dote entre categorías ocupacionales*



Fuente: Elaboración propia.

Como muestra la Figura 3, era una práctica común entre todas nuestras categorías amplias ocupacionales en la sociedad casarse con sus pares socioeconómicos. La banda ancha de dotes que representan a las élites indica que es una práctica de gran importancia para las élites; sin embargo, incluso la categoría de servidumbre comparte esta práctica. En una sociedad estamental estratificada como la mexicana del siglo XIX podemos interpretar este resultado como evidencia circunstancial de la endogamia de la élite (y otros grupos), considerando la mayor probabilidad de que aquellos que sean capaces de negociar grandes dotes serían los ricos. Para respaldar esta evidencia, la Tabla 2 muestra los resultados de nuestro análisis de regresión para estimar el grado de endogamia en nuestra muestra.

*Tabla 2. El efecto emparejamiento selectivo*

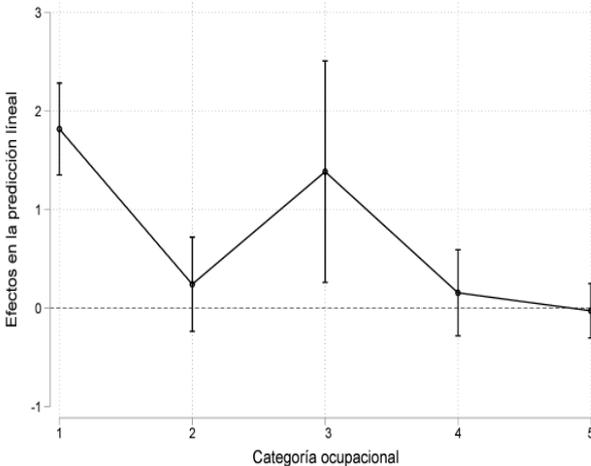
VARIABLES	(1)	(2)
	dote	dote
1.ocupación# 1.mujer	1.686*** (0,220)	1.818*** (0,238)
2.ocupación# 1.mujer	0,394** (0,190)	0,828*** (0,240)
3.ocupación# 1.mujer	-0,614** (0,269)	0,697 (0,577)
4.ocupación# 1.mujer	-0,980*** (0,166)	-0,883*** (0,214)
5.ocupación# 1.mujer	-1,165*** (0,265)	-0,725*** (0,146)
Efectos fijos anuales	NO	SÍ
Constante	8.215*** (0,0997)	7.812*** (0,191)
Observaciones	1.661	1.661
R-cuadrado	0.118	0.570

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados presentados en la Tabla 2 sugieren una asociación muy fuerte entre el grupo ocupacional del futuro marido y el tamaño de la dote. En el modelo 1, el más simple, ser una mujer que intenta conseguir un marido entre las élites requiere una dote grande, como lo indica el signo positivo de la interacción 1.occ# 1.female, y su importancia al nivel del 99 %. La segunda categoría ocupacional también muestra un signo positivo, aunque con un coeficiente mucho menor y una significancia del 95 %. Para los grupos ocupacionales 3 a 5 el signo es negativo, lo que sugiere que casarse con hombres en ocupaciones de estatus inferior se asociaba con dotes más pequeñas; para las tres categorías ocupacionales los resultados son estadísticamente significativos.

Al emplear el modelo 2, el modelo de efectos fijos anuales, el resultado es consistente e incluso más sólido (con la excepción de la categoría de ocupación 3 que ahora no es estadísticamente significativa). Por tanto, la relación parece sólida.

*Figura 4. El efecto marginal de la categoría ocupacional y el tamaño de la dote*



Fuente: Elaboración propia.

La Figura 4 ilustra estos hallazgos: ser parte de la categoría ocupacional 1 tiene un efecto marginal más fuerte sobre el tamaño de la dote esperada; para las categorías 2, 4 y 5 los intervalos de confianza sugieren que el efecto no es fácil de diferenciar; la categoría 3, como explicamos en el análisis de regresión, no es estadísticamente significativa. De estos resultados podemos concluir que pertenecer a la categoría ocupacional 1, aquella compuesta por la élite económica (hacendados, militares de alto rango, políticos, etc.) tuvo un fuerte efecto en el tamaño de la dote esperada al momento del casamiento. Esta evidencia, si bien no es suficiente para demostrar la causalidad, sugiere fuertemente la existencia de emparejamiento selectivo, ya que aquellas mujeres que tenían suficiente riqueza para atraer maridos en las élites económicas probablemente pertenecían a las mismas familias de élite.

¿Qué efecto tuvo esto en las propiedades familiares? En aquella época, la norma era que los matrimonios se rigieran por un régimen patrimonial de “gananciales”, o bienes parcialmente comunitarios, lo que significaba que, si la unión se disolvía, los cónyuges conservaban sus bienes individuales, más la mitad de los bienes comunes adquiridos durante el matrimonio (solo en 1870 se volvió legal mantener cuentas de propiedad separadas) (Deere y León, 2005). Sin embargo, durante el tiempo que los cónyuges permanecieron unidos, los bienes se administraron como un patrimonio conjunto con todos los beneficios relacionados.

Empero, estos beneficios no fueron percibidos por igual por todos los participantes. En América Latina, históricamente las mujeres tuvieron los mismos derechos de propiedad que los hombres, tanto legalmente como en términos de derecho consuetudinario (“usos y costumbres”). Aun así, no han sido particularmente poderosas —ni siquiera en proporción a sus propiedades—. Las sociedades de la región muestran fuertes matices patriarcales tanto dentro de la familia como en la vida comunitaria (Metcalf, 1990). Aunque las experiencias de las mujeres difieren según la clase social, el perfil etnoracial, el lugar de origen, el lugar de residencia, el

estado civil, las creencias religiosas y su situación laboral (Metcalf, 1990), una de las razones por las que sus derechos de propiedad no se tradujeron directamente en una posición de estatus (económico) apropiado, equivalente al de sus pares masculinos, era la falta de derecho a la *administración de su propiedad*. Si bien oficialmente eran las propietarias, las mujeres apenas obtuvieron el derecho legal a controlar también su propiedad en 1917 (Deere y León, 2005). Antes, sobre el papel, ciertos bienes les pertenecían, pero eran legalmente administrados por sus maridos.

Es en este contexto que se instauró la dote, como práctica que dejaba a la mujer simultáneamente con y sin recursos. Esta situación un tanto paradójica de que las mujeres tuvieran propiedades sin poder administrarlas se expresó formalmente en la institución de la dote, a la que nos referiremos a continuación.

## **La dote como propiedad familiar**

En su forma más básica, la dote es un contrato entre dos partes que buscan entrar en una unión matrimonial especificando un intercambio de bienes materiales para ese propósito. Dependiendo de los contextos culturales, puede ser pagado por la familia del futuro marido a la futura esposa (conocido como precio de novia) o viceversa, o consistir en una transacción bilateral de bienes.

Desde nuestro punto de vista contemporáneo parece una costumbre extrañamente arcaica (aunque acuerdos como los contratos prenupciales entre ciertos segmentos de la población pueden compartir algunas características con la dote). Al menos nominalmente, tendemos a concebir las uniones conyugales como una decisión personal más que familiar, motivada por razones románticas más que económicas y, sobre todo, como una opción entre muchas; hoy en día, son aceptables muchas constelaciones familiares diferentes. No obstante, la forma tradicional más prevalente en México, un matrimonio eclesiástico entre un hombre y una mujer

para formar una unión legal con propiedad comunitaria, mantiene importantes implicaciones distributivas en la actualidad.

En la Nueva España colonial era el objetivo esperado, y la dote un componente jurídico relacionado que se refería a los bienes que la familia de la futura esposa entregaba al novio al momento de contraer matrimonio. Se negociaba previamente y se especificaba en una carta dotal la cantidad de dinero o lista de bienes incluidos en la dote. La dote se entregaba al marido y él la administraba durante el matrimonio. En caso de separación o divorcio, tendría que devolverla (de ahí el parecido con los ‘prenupciales’); si la mujer moría por alguna razón, el marido tenía que devolver la dote completa a su familia política (Couturier 1985). En este sentido, la dote constituía un pago anticipado de la herencia de la mujer (con opción de retorno).

En ocasiones la dote se complementaba con un aporte del novio llamado “arras” que consistía en hasta el 10 % de su patrimonio. Como la cláusula del 10 % creaba incentivos para inflar el patrimonio del novio mediante el aumento de las arras para negociar una dote mayor, tendía a venir acompañada de un mayor escrutinio por parte de los futuros suegros (Gonzalbu Aizpuru, 1996). Sin embargo, estos “trucos” parecen haber tenido éxito en ocasiones. Aunque la gran mayoría de los testamentos prerrevolucionarios que analizamos en otro lugar (Castañeda y Krozer, 2020) pertenecían a hombres (aquellos que se referían a mujeres adineradas pertenecían predominantemente a viudas), las mujeres incluidas introdujeron cantidades significativas de riqueza en las uniones, a veces más que el marido. Excluyendo los pocos casos en los que provienen de ingresos empresariales, la gran mayoría proviene de dotes y/o herencias anteriores (compárese también con Metcalf, 1990, para el caso de Brasil).

En cuanto a la desigualdad, la dote tenía varias funciones con efectos contradictorios: por un lado, indicaba la posición social de las mujeres “dotadas”, así como la posición del aspirante a marido, en el mercado matrimonial. Este aspecto es un facilitador

importante de la endogamia; fomenta la concentración de la riqueza. Además, proporcionaba una especie de seguro de vida para la mujer. Protegía a las mujeres en caso de muerte de sus maridos y así tendrían algo que heredar a sus hijos (Gonzalbo Aizpuru, 1996). Esta función contrarrestaría la desigualdad de género. Más allá de estos efectos a nivel individual, protegería el patrimonio de la pareja: en circunstancias en que un acreedor confiscara los bienes del marido, garantizaría la inembargabilidad de los bienes de ella, protegidos por la ley (Gonzalbo Aizpuru, 1996). En esta capacidad, la dote probablemente tuvo un efecto desigualador (con respecto a la desigualdad de riqueza).

Además, tenía la función social de “restituir el honor” a la mujer que hubiera tenido relaciones sexuales antes del matrimonio (particularmente si hubiera resultado embarazada), pues permitía encontrar marido sin explicitar que era el precio de una “virginidad” perdida, es decir, al marido se le pagó a modo de dote, para casarse. Este punto es relevante en la medida en que dice algo sobre las relaciones matrimoniales: aunque ya entonces existían “matrimonios por amor”, se daba más peso al valor transaccional explícito de la alianza (en ese momento, una de las pocas opciones “honorables” para mantenerse a sí mismas para las mujeres), involucrando activamente a ambas familias (a menudo mencionadas en las cartas dotales).

Es en este aspecto que la dote se entrelaza con las prácticas sucesorias más generales. Las leyes de Toro, códigos jurídicos que regulaban las relaciones familiares basadas en la legislación española, regularon las transferencias de propiedad en la Nueva España hasta las primeras décadas de la independencia. La condición de propietaria de la mujer se regía por la provisión de la dote y la subdivisión equitativa de las herencias. Legalmente, toda la descendencia heredaba una parte igual. Sin embargo, en la práctica, había una brecha importante entre la igualdad formal y real de las mujeres con respecto a sus derechos y el acceso a la propiedad, especialmente de las tierras, como lo muestran Deere y León (2002) en

su análisis de los patrones de residencia virilocal y las expectativas culturales hacia los roles de género. Para una discusión más detallada sobre el papel de las mujeres con respecto a la riqueza en toda la región latinoamericana, véase Deere y León (2002; 2005), Dore (2000), Kuznesof (1989) y Arrom (1985).

Con la independencia se produjeron importantes cambios legales y culturales con respecto a las instituciones sucesorias, incluida la libertad hereditaria instalada en 1884. En la segunda mitad del siglo XIX la provisión de dote se volvió voluntaria según la ley mexicana, lo que llevó a la casi desaparición de su registro en bodas de clase social baja. Juntos, estos dos cambios, originalmente pensados como progresistas y en apoyo al fortalecimiento de la posición de las mujeres, resultaron tener consecuencias ambiguas. Por un lado, la práctica de la dote sobrevivió como estrategia de acumulación de riqueza entre las familias más ricas. Por otro lado, ahora las mujeres dependían completamente de la benevolencia de sus maridos (analizando testamentos encontramos casos en los que la esposa era favorecida frente a otros herederos, y otros en los que era penalizada, Castañeda y Krozer, 2022). Además de ser los jefes de familia con el derecho legal de administrar la propiedad de las parejas, los hombres tenían privilegios a la hora de heredar tierras. De esta manera, al mismo tiempo que los cambios regulatorios hacían más vulnerables la posición de las hijas (Arrom 1985), también disminuyeron el poder de negociación de las esposas en los hogares y, por lo tanto, aumentaron la vulnerabilidad de las mujeres en general (Nazari, 1991).

Nuestros datos reflejan esta dinámica cambiante. Las propias dotes cambian tanto en composición como en cuantía en este período respecto a épocas anteriores. Por ejemplo, hasta el siglo XVIII todavía era común encontrar esclavos incluidos en la dote. Esto ya era muy atípico en el siglo XIX. Sin embargo, ahora empiezan a aparecer dotes sustancialmente mayores, lo que indica que, al dejar de ser un requisito legal, las familias menos ricas se abstienen de

mantener esta costosa tradición, o al menos dejan de registrarlas en las (costosas) notarías.

Las implicaciones de estos acontecimientos tanto para la riqueza como para la dinámica de género en México han resistido las presiones del tiempo (como la Revolución Mexicana) y todavía son palpables hoy. La familia sigue siendo la institución definitoria de la (alta) sociedad contemporánea no solo en México sino en muchos países latinoamericanos, incluso cuando su constelación de poder interno cambia con el tiempo (Frank, 2001). Como lo demuestran académicos como Dueñas-Vargas (2015) para la Colombia (histórica), y Casás (1994) y Ramos-Zayas (2020) para los casos de Costa Rica y el Puerto Rico y Brasil de la actualidad, respectivamente, los conceptos y significados del matrimonio fueron y son socialmente contruidos de manera que perpetúan la desigualdad a través de la herencia material e inmaterial, la endogamia (etnorracial), las aspiraciones dinásticas y los roles tradicionales de género. En consecuencia, hay una ausencia notable de mujeres poseedoras de riqueza entre las élites mexicanas contemporáneas (Krozer, 2021) mientras que persiste la concentración de la riqueza en lo más alto.

## **Conclusiones y ampliaciones**

Después de analizar una amplia muestra de dotes para el México del siglo XIX podemos llegar a una conclusión sobre la estimación de la concentración de la riqueza y revisar los patrones de endogamia de la élite, con base en dichos documentos. En general, el alto nivel de desigualdad que observamos durante nuestro período de análisis proporciona un precedente histórico que, en combinación con el reconocimiento de que muchos de los mecanismos de transferencia de riqueza que prevalecían en aquel entonces todavía están vigentes hoy (herencias libres de impuestos, endogamia, ciertos derechos legales, protecciones de la propiedad y de instrumentos financieros como oficinas familiares y fideicomisos, etcétera),

permite dos reflexiones sobre las distribuciones de riqueza contemporáneas: deben ser mucho más altas que la desigualdad de ingresos observada hoy, y probablemente estén aumentando, a medida que la configuración institucional, incluso sin dotes, fomenta la concentración. Dado que las herencias materiales siguen siendo el principal vehículo para la acumulación de riqueza, la institución de la familia mantiene su importancia suprema en comparación con otras instituciones (como el Estado), tanto en términos de reproducción de las disparidades de riqueza como de la desigualdad de género.

Nuestros análisis muestran que la dote tiene el potencial de ser una buena fuente para el estudio de la desigualdad histórica. Esta es una buena noticia para el estudio de la riqueza en América Latina: como la mayoría de sus países solían depender de una forma u otra de la institución de la dote durante un período de su historia colonial, nuestros resultados apuntan a la posibilidad de reconstruir distribuciones históricas en otras partes de la región. Además, para aumentar su valor como indicador de desigualdad, futuras investigaciones podrían buscar construir bases de datos más grandes, más representativas geográfica y poblacionalmente. Aunque tiene un tamaño razonable, nuestra base de datos todavía adolece de sesgos geográficos, así como de una importante subrepresentación de familias en pobreza. Corregir estos sesgos va más allá de los objetivos de este capítulo; sin embargo, podría ser un esfuerzo fructífero para futuras investigaciones.

También encontramos evidencia que sugiere la existencia de endogamia entre las élites en nuestros datos. En relación con este hallazgo, un tema de interés para explorar más a fondo tiene que ver con la estratificación social como tal: independientemente de los sesgos representativos de nuestra muestra, los representantes militares y eclesiásticos tienen un poder desproporcionado. Sería muy interesante un análisis contextual de los grupos de poder y de aquellos que contienen a las élites, y cómo se relacionan entre sí. Como la capacidad de nuestros datos sobre la dote para responder

a tales preguntas es limitada, la búsqueda tendría que ampliarse hacia información historiográfica.

Además, está el subtema de las dotes religiosas. Si bien tienen una función diferente en comparación con la dote matrimonial y no está claro si su estudio puede conectarse de alguna manera, sería interesante explorar las diferencias y similitudes entre las dos con respecto al tamaño y el efecto, y descubrir en qué medida podrían ser sustitutos unos de otros en términos de diferentes estilos de vida (en otras palabras, más modernas: carreras profesionales) para las mujeres.

Finalmente, nos gustaría resaltar la relevancia de los estudios históricos para la distribución de la riqueza en nuestro México contemporáneo. Por un lado, hoy en día se dispone de muy poca información fiable sobre la riqueza actual. Por lo tanto, una mirada al pasado puede darnos algunas pistas sobre el presente y las acciones que tendríamos que tomar (o evitar) en el futuro, si aspiramos a una distribución más igualitaria. Por ejemplo, sabiendo que la transferencia intergeneracional de riqueza sin obstáculos dentro de las familias de élite es una de las rutas más importantes hacia la concentración de la riqueza y, por tanto, el aumento de la desigualdad, debería preocuparnos que el México contemporáneo sea actualmente el único país de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) que no tiene un impuesto a la herencia (Gómez et al., 2017) ni ningún impuesto a la riqueza a nivel federal. Muchos otros países latinoamericanos tienen una mejor posición de partida en ese sentido: el impuesto extraordinario a la riqueza de Argentina o el impuesto a la herencia de Chile, aunque no pueden abolir la desigualdad por sí solos en sus respectivos países, sí constituyen un terreno sólido para una mayor discusión sobre la redistribución basada en impuestos.

El estudio de la desigualdad de riqueza en México se acerca a una encrucijada. Por un lado, la desigualdad es un problema de dimensiones históricas en México; tanto los recursos como las oportunidades se han distribuido de manera desigual durante mucho

tiempo (Castañeda y Krozer, 2022). Hoy, México sigue estando entre los países con mayores niveles de desigualdad y menores niveles de movilidad social en el mundo. Mientras que la mitad de la población vive por debajo del umbral de pobreza, los cuatro hombres más ricos acaparan una riqueza colectiva equivalente al 9 % del PIB (Esquivel, 2015). Con el panorama de crisis multidimensional desencadenado por la pandemia de COVID-19, es probable que este problema se esté exacerbando. Uno de los mayores desafíos de los próximos años será cerrar la enorme brecha entre quienes tienen recursos y quienes no.

Por otro lado, sin embargo, estamos presenciando un cambio importante en el discurso público sobre las distribuciones (justas) en México. Con las consecuencias palpables de la crisis actual, la preocupación por la (re)distribución está resurgiendo y resonando cada vez con más fuerza; han reaparecido las discusiones sobre justicia social y mérito (Campos Vázquez et al., 2022). Tal panorama aumenta la importancia y la urgencia de examinar exactamente este tema en este preciso momento. A pesar de su relevancia para un país que enfrenta amenazas a su cohesión social debido a una enorme pobreza, una violencia continua y una creciente segregación —todo ello relacionado con sus devastadoras desigualdades—, nuestro conocimiento de la riqueza es insuficiente. Con esta investigación pretendemos contribuir a la discusión oportuna para avanzar hacia un futuro menos desigual.

## Bibliografía

Arrom, Silvia Marina. (1985). Changes in Mexican Family Law in the Nineteenth Century: The Civil Codes of 1870 and 1884. *Journal of Family History*, 10 (3), pp. 305-317. <https://doi.org/10.1177/036319908501000308>

Bird, Jonathan Bartholomew. (2013). For Better or Worse: Divorce and Annulment Lawsuits in Colonial Mexico (1544-1799). [Dissertation]. Duke University. <https://hdl.handle.net/10161/7094>

Bleyнат, Ingrid; Challú, Amilcar E., y Segal, Paul. (2021). Inequality, living standards, and growth: two centuries of economic development in Mexico. *The Economic History Review*, 74, 584-610. <https://doi.org/10.1111/ehr.13027>

Botticini, Maristella, y Siow, Aloysius. (2003). Why Dowries? *The American Economic Review*, 93 (4), 1385-1398. <http://www.jstor.org/stable/3132295>

Campos-Vázquez, Raymundo et al. (2022). Perceptions of Inequality and Social Mobility in Mexico. *World Development*, 151. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105778>

Castañeda Garza, Diego. (2022). Moderate Opulence: The Evolution of Wealth Inequality in Mexico in its First Century of Independence. *Explorations in Economic History*, 92. <https://doi.org/10.1016/j.eeh.2023.101567>

Castañeda Garza, Diego, y Krozer, Alice. (2022). Life On The Edge: Elites, Wealth And Inequality In Sonora 1871-1910. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 1-32. <http://doi:10.1017/S021261092200005>

CEEY. (2019). *Informe movilidad social 2019. Hacia la igualdad regional de oportunidades*. Ciudad de México. <https://ceey.org.mx/>

informe-movilidad-social-en-mexico-2019-hacia-la-igualdad-regional-de-oportunidades/

Couturier, Edith. (1985). Women and the Family in Eighteenth-Century Mexico: Law and Practice. *Journal of Family History*, 10 (3), 294-304. <https://doi.org/10.1177/036319908501000307>

Esquivel Hernández, Gerardo. (2015). *Desigualdad extrema en México: concentración del poder económico y político*. México: Oxfam. <https://dds.cepal.org/redesoc/publicacion?id=4045>

Deere, Carmen Diana, y León, Magdalena. (2005). Liberalism and Married Women's Property Rights in Nineteenth-Century Latin America. *Hispanic American Historical Review*, 85 (4). <https://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/%25f/agora/files/FA-AGORA-2005-Deere.pdf>

Deere, Carmen Diana, y León, Magdalena. (2002). *Género, propiedad y empoderamiento: tierra, estado y mercado en América Latina*. México D. F.: Universidad Nacional Autónoma de México / FLACSO Sede Ecuador. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/2984>

Dore, Elizabeth. (2000). One Step Forward, Two Steps Back: Gender and the State in the Long Nineteenth Century. En Elizabeth Dore y Molyneux, Maxine (eds.), *Hidden Histories of Gender and the State in Latin America* (pp. 3-32). Durham: Duke University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctv1220nrq>

Dueñas Vargas, Guiomar. (2015). *Of love and other Passions: Elites, Politics, and Family in Bogotá, Colombia, 1778-1870*. Nuevo México: University of New Mexico Press.

Frank, Zephyr Lake. (2001). Elite Families and Oligarchic Politics on the Brazilian Frontier: Mato Grosso, 1889-1937. *Latin*

*American Research Review*, 36 (1), 49-74. <https://doi.org/10.1017/S0023879100018835>

Garavaglia, Juan Carlos, y Grosso, Juan Carlos. (1990). Mexican Elites of a Provincial Town: The Landowners of Tepeaca (1700-1870). *The Hispanic American Historical Review*, 70 (2), 255-293. <https://doi.org/10.1215/00182168-70.2.255>

Gómez, Juan Carlos; Jiménez, Juan Pablo, y Martner, Ricardo (eds.). (2017). Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina. *Libros de la CEPAL*, 142. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/41048-consensos-conflictos-la-politica-tributaria-america-latina>

Gonzalbo Aizpuru. Pilar. (1996). Las cargas del matrimonio. Dotes y vida familiar en la Nueva España. En Gonzalbo Aizpuru P. y C. Rabell Romero (eds.), *Familia y vida privada en la historia de Iberoamérica*. México, D. F.: El Colegio de México / Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Kicza, John. (1982). The Great Families of Mexico: Elite Maintenance and Business Practices in Late Colonial Mexico City. *Hispanic American Historical Review*, 62 (3), 429-457. <https://doi.org/10.1215/00182168-62.3.429>

Klein Goldewijk, Kees, y Fink-Jensen, Jonathan. (2015), Silver Production. *IISH Data Collection*, 1. <https://hdl.handle.net/10622/OX6FCP>

Krozer, Alice. (2022). Alianzas matrimoniales y concentración de riqueza entre élites mexicanas del siglo XIX. *Estudios Sociológicos de El Colegio de México*, 40 (119), 561-576. <https://doi.org/10.24201/es.2022v40n119.2314>

Krozer, Alice. (2021). Mujeres y riqueza en México: en busca de la élite femenina. *Río Arriba*. [Dosier: Elites y Feminismos]. <https://rioarriba.mx/articulo.php?iden=mujeres-y-riqueza-en-mexico>

Krozer, Alice. (2020). Seeing Inequality? Relative Affluence and Elite Perceptions in Mexico. *Occasional Series Paper UNRISD*. [http://213.219.61.110/UNRISD/website/document.nsf/\(httpPublications\)/5E407DA42D09616A80258566002DB253?OpenDocument](http://213.219.61.110/UNRISD/website/document.nsf/(httpPublications)/5E407DA42D09616A80258566002DB253?OpenDocument)

Kuznesof, Elisabeth. (1989). The History of the Family in Latin America: A Critique of Recent Work. *Latin American Research Review*, 24 (2), 168-186. <http://www.jstor.org/stable/2503686>

Metcalf, Alida C. (1990). Women and Means: Women and Family Property in Colonial Brazil. *Journal of Social History*, 24 (2), 277-298. <https://doi.org/10.1353/jsh/24.2.277>

Morgan, Marc. (2017). Falling Inequality beneath Extreme and Persistent Concentration: New Evidence for Brazil Combining National Accounts, Surveys and Fiscal Data, 2001-2015. *WID-world Working Paper*, (2017/12). <https://wid.world/document/extreme-persistent-inequality-new-evidence-brazil-combining-national-accounts-surveys-fiscal-data-2001-2015-wid-world-working-paper-201712/>

Nazzari, Muriel. (1991). *Disappearance of the Dowry: Women, Families, and Social Change in São Paulo, Brazil, 1600-1900*. Stanford: Stanford University Press. <http://www.sup.org/books/title/?id=2253>

Oxfam Internacional. (2022). *Las desigualdades matan*. <https://oxfamilibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/621341/bp-inequality-kills-170122-es.pdf>

Pérez Sotelo, Sonia. (2011). *Trabajadores, espacio urbano y sociabilidad en la ciudad de México 1790-1867*. México: Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa / Miguel Ángel Porrúa.

Piketty, Thomas. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Boston: Harvard University Press.

Ramírez Calva, Verence Cipatli. (2017). Poder y herencia: el mayorazgo Jaso. Tula, siglos XVI-XVIII. *Letras Históricas*, (16), 37-68. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-83722017000100037&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-83722017000100037&lng=es&tlng=es).

Ramírez Cardoza, Lorenzo. (2022). Base datos de cuotas y salarios obreros patronales a la CCSS: 2010-2020. <https://repositorio.iis.ucr.ac.cr/handle/123456789/923>

Ramos-Zayas, Ana Y. (2020). *Parenting Empires: Class, Whiteness, and the Moral Economy of Privilege in Latin America*. Durham: Duke University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctv11smkr4>

Solís, Patricio; Güémez, Braulio, y Lorenzo, Virginia. (2019). *Por mi raza hablará la desigualdad. Efectos de las características étnico-raciales en la desigualdad de oportunidades en México*. México: Oxfam.

Vélez-Grajales, Roberto; Monroy-Gómez-Franco, Luis Angel, y Yalonzky, Gaston. (2018). Inequality of Opportunity in Mexico. *Journal of Income Distribution*, 27 (3-4), 143-157.

World Inequality Data. (2020). <https://wid.world/es/news-article/global-inequality-data-2020-update-3/>

Zhang, Junsen, y Chan, William. (1999). Dowry and Wife's Welfare: A Theoretical and Empirical Analysis. *Journal of Political Economy*, 107 (4), 786-808. <https://doi.org/10.1086/250079>

## Sobre los autores y autoras

**Hannes Warnecke-Berger.** Investigador en la universidad de Kassel y coordinador del proyecto [extractivism.de](http://www.extractivism.de). Durante su habilitación se ocupó del papel político, económico y social de las remesas. Los largos períodos de investigación lo llevaron a Centroamérica, el Caribe, sudeste de Asia, Estados Unidos y Francia. Su interés de investigación es economía política global, teorías de desarrollo, políticas de recursos naturales, extractivismo y relaciones norte-sur. Véase más: [www.extractivism.de](http://www.extractivism.de)

**Luis Miguel Galindo.** Doctor en Economía por la Universidad de Newcastle Upon Tyne. Actualmente es profesor del programa de posgrado en Economía de la Facultad de Economía de la UNAM. Ha sido jefe de la Unidad de Cambio Climático, asesor regional de la CEPAL y ha trabajado para varios Bancos Centrales de América Latina y el Caribe, así como en organizaciones internacionales, como las Naciones Unidas, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial. Sus temas de investigación incluyen la economía del cambio climático, la política monetaria y financiera, la política fiscal verde, la economía y la valoración ambientales.

**Karina Caballero.** Candidata a doctora por la Universidad de Siena en Italia y profesora en la Facultad de Economía de la UNAM. Sus

interese de investigación giran alrededor de la economía del cambio climático.

**Gabriel Oyhantçabal Benelli.** Trabaja en la Universidad de la República de Uruguay como profesor adjunto en régimen de dedicación total en el Departamento de Ciencias Sociales de la Facultad de Agronomía. Es ingeniero agrónomo (2010, UdelaR), magíster en Ciencias Agrarias opción Ciencias Sociales (2014, UdelaR) y doctor en Estudios Latinoamericanos (2019, UNAM). Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel 1. Investiga temas ligados a la cuestión agraria, renta de la tierra y a las particularidades del capitalismo uruguayo y latinoamericano

**Jan Ickler.** Investigador y candidato a doctor en la Universidad de Kassel y ha sido coordinador en el Centro de Estudios Latinoamericanos Avanzados [CALAS]. El foco de su investigación doctoral es la relación entre las élites económicas y el desarrollo basado en los recursos naturales en América Latina, especialmente en Ecuador. Tras completar el grado de maestría en Economía Política Global, realizó un proyecto de investigación de CALAS en Ecuador. Sus focos de interés se centran en las desigualdades sociales, las políticas de recursos y la teoría del desarrollo. En 2023, se publicó en la editorial Routledge la obra *The Political Economy of Extractivism and the Seduction of Rent*, editada por el doctor Hannes Warnecke-Berger y Jan.

**Hans-Jürgen Burchardt.** Estudió Sociología y Economía en las universidades de Friburgo, La Habana y Bremen. En 1997 recibió el grado de doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Bremen por su tesis “Aspectos seleccionados de las teorías de desarrollo y de transformación social. El caso de Cuba”. En 2001 se habilitó en la universidad de Hannover con el trabajo “Fondos sociales internacionales: ¿Neoliberalismo con un rasgo humano?”. Desde el año 2005 ocupa la cátedra de Relaciones Internacionales e Intersociales

de la Universidad de Kassel, en Alemania. Como director del CALAS es responsable de la articulación de las sedes regionales. Además, se empeña como director del Centro de Estudios Latinoamericanos [CELA] de la Universidad de Kassel y es líder del proyecto colaborativo extractivism.de que investiga el extractivismo de los recursos naturales en América Latina y la región del Magreb. Ha sido profesor visitante en varias universidades en América Latina, España, y Estados Unidos.

**Mariana Heredia.** Socióloga por la Universidad de Buenos Aires, doctora por la École des Hautes Études en Sciences Sociales, París. Es investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, profesora y directora de la Maestría en Sociología Económica de la Universidad de San Martín. <https://orcid.org/0000-0003-1373-9966>

**Yamila Sahakian.** Socióloga por la Universidad de Buenos Aires, y actualmente está cursando la Maestría en Sociología Económica en la Universidad Nacional de San Martín. <https://orcid.org/0000-0003-2541-7761>

**Jorge Atria.** Investigador asociado de la línea Interacciones Grupales e Individuales de COES. Profesor de la Escuela de Sociología y director del Magíster en Métodos para la Investigación Social de la Universidad Diego Portales. Investigador Adjunto de la Red Trasandina de Sustentabilidad [TrAndes]. Doctor en Sociología de la Freie Universität Berlin (Alemania), sociólogo y magíster en Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

**Javier Hernández.** Profesor asistente del Departamento de Sociología y Ciencia Política de la Universidad Católica de Temuco. Se graduó de sociólogo en la Pontificia Universidad Católica de Chile el 2004, de magíster en Sociología en la misma universidad el 2006 y de doctor en sociología en University of Edinburgh el año

2014. Su interés se enfoca al estudio de las organizaciones y de la vida económica desde una perspectiva sociológica.

**Irene Lungo Rodríguez.** Profesora en la Universidad Pedagógica Nacional y en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Doctora en Ciencia Social con especialidad sociología por El Colegio de México. Entre 2020 y 2022 fue coordinadora científica de laboratorio “Confrontando las desigualdades en América Latina: Perspectivas sobre poder y riqueza” del Centro María Sibylla Merian de Estudios Latinoamericanos Avanzados [CALAS]. Sus principales líneas de investigación son: riqueza, privilegios, educación y exclusión social.

**Hugo Cerón-Anaya.** Profesor asociado de Sociología en la Universidad de Lehigh, en Pensilvania. Su trabajo se centra en el estudio de las jerarquías sociales, las desigualdades y los privilegios, examinando cómo la clase, la raza y el género determinan el comportamiento y las percepciones de las personas acomodadas. Le interesa especialmente la amplia gama de prácticas ordinarias y cotidianas que reproducen los privilegios. Su trabajo busca demostrar la fuerte relación que mantienen la riqueza y la pobreza, mostrando cómo no podemos entender una sin estudiar la otra.

**Alice Krozer.** Profesora-investigadora del Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México en México, donde investiga las élites, discriminación etnoracial y percepciones de desigualdad. Tiene un doctorado en Estudios del Desarrollo de la Universidad de Cambridge. ORCID: 0000-0003-4749-4346

**Diego Castañeda Garza.** Candidato a doctor en Historia Económica en la Universidad de Upsala, Suecia. Su investigación se centra en la desigualdad económica histórica, la economía política, el crecimiento económico a largo plazo, el desarrollo económico y la formación del Estado. ORCID: 0000-0001-9902-2581





Este libro invita a ahondar en el estudio de la riqueza en América Latina, un campo de conocimiento aún incipiente en las agendas regionales y que resulta indispensable para ampliar el debate sobre las desigualdades, el desarrollo sostenible y la justicia social. La primera sección del volumen, titulada “Economía de la riqueza”, analiza desde diferentes perspectivas los factores estructurales y los mecanismos institucionales que explican la producción y acumulación de riqueza en América Latina. La segunda parte, “Política de la riqueza”, profundiza en las constelaciones de poder y los principales actores de la política y la riqueza. La última sección, denominada “Cultura de la riqueza”, analiza un conjunto de dinámicas sociales y culturales que influyen en la reproducción y concentración de la riqueza en la región. Sus diferentes contribuciones revelan la importancia de estudiar la riqueza para comprender la persistencia de las jerarquías y desigualdades sociales, los graves problemas de sostenibilidad ecológica y la fragilidad de las democracias en la región.

