

# 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://carlosslim.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.