

DOCUMENTO DE TRABAJO N°49

Revisión Bibliográfica sobre Élites Económicas en las Ciencias Sociales

Autora
Julia Cavieres



COES.
Centro de Estudios
de Conflicto y
Cohesión Social

Índice de Contenidos

| | |
|--|-----------|
| Resumen | 3 |
| Palabras Claves | 3 |
| Como Citar Este Artículo | 3 |
| 1. Introducción | 4 |
| 2. Concepto de élite económica | 5 |
| 3. Acercamientos al estudio de la élite económica en Chile a lo largo del tiempo .. | 6 |
| 4. Categorías de análisis de la élite económica | 7 |
| 4.1 Análisis histórico | 8 |
| 4.2 Concentración económica | 10 |
| 4.3 La élite económica como actor social | 11 |
| 4.4 Identidad y reproducción social | 14 |
| 5. Conclusiones | 16 |
| 6. Bibliografía | 17 |

Autores:

Julia Cavieres: Asistente de investigación COES, Socióloga, Universidad de Chile.
MSc Inequalities and Social Science, London School of Economics, Inglaterra.
Estudiante del Doctorado en Ciencias Sociales de la Universidad Diego Portales.

Los Navegantes 1963
Providencia - RM
comunicaciones@coes.cl
www.coes.cl



Resumen

Es innegable que la élite económica en Chile es un actor protagónico en la conducción del país, sin embargo, las ciencias sociales no la han estudiado en detalle. Frente a un interés renovado por estudiarla en la última década, este artículo presenta una revisión bibliográfica que permite conocer cómo ha sido investigada, desde qué disciplinas, en torno a qué temas de investigación y mediante qué metodologías. Además del aporte del análisis histórico, se delimitaron tres ejes temáticos que han guiado los estudios de las ciencias sociales en la materia: concentración económica, élite económica como actor social e identidad y reproducción social. Se caracteriza tanto el análisis histórico como las tres dimensiones mencionadas y se concluye que no son pocos los estudios de la élite económica chilena — casi nunca a partir de esta conceptualización—, sin embargo, éstos tienen a analizar cómo se ha desarrollado este actor mediante datos secundarios, siendo escasos los estudios que analizan a los miembros de este grupo mediante datos primarios. Este déficit genera una comprensión inacabada de la élite económica al tan solo observar sus efectos en la sociedad, pero no contar con las herramientas para poder comprender quiénes integran este grupo, cuáles son sus actitudes, opiniones, visiones e ideales.

Palabras Claves

Élite Económica, Ciencias Sociales, Enfoques Teóricos, Metodologías.

Como Citar Este Artículo

Cavieres, J. (2023). Revisión Bibliográfica sobre Élités Económicas en las Ciencias Sociales. Serie Documentos de Trabajo COES, Documento de trabajo N°49, pp. 1-22.

Nota: Este documento de trabajo se enmarca en el proyecto Mini-COES “Estudio Exploratorio de la Élite Económica Chilena”, cuyos investigadores son Jorge Atria (Instituto de Sociología de la Universidad Católica de Chile) y Cristóbal Rovira (Escuela de Ciencia Política de la Universidad Diego Portales).

1. Introducción

Desde la vuelta de la democracia se viene generando un aumento de estudios de las ciencias sociales en torno a la élite, cuyo foco de atención se encuentra en las nuevas formas de poder que se desarrollan en democracia. De esta manera el año 2011, Alfredo Joignant y Pedro Güell publican *Notables, tecnócratas y mandarines: Elementos de sociología de las elites en Chile*, libro que según González Bustamante (2013), marca un punto de inflexión en los estudios de la élite al impulsar una agenda renovada en esta materia, donde distingue tres poblaciones de interés, la élite política, intelectual y económica. Aunque inicialmente la primera llenó gran parte de la agenda investigativa, durante la última década ha ido aumentando el interés por las dos últimas, sobre todo por la élite económica.

Ante este auge nace la necesidad de sistematizar y orientar esta área de estudio, frente a lo cual una serie de investigadores aportan al debate respecto a las diversas conceptualizaciones y formas de acercarse metodológicamente a las élites (Aria et al. 2017, González Bustamante, 2013; Huneus, 2011; Ossandón, 2013; Pina, 2011; Rovira, 2011; Sagredo, 1996). La mayoría de estas orientaciones refieren a la élite económica porque, reconociendo su relevancia en sociedad actual, todavía son muy pocos los estudios enfocados en ella, y sus abordajes conceptuales y metodológicos son sumamente variados. Sin embargo, un aspecto que aún no ha sido tratado y que es esencial para orientar las investigaciones venideras es identificar las líneas de estudio de la élite económica en Chile. Por lo cual, este artículo presenta un mapeo de tales investigaciones, señalando cuáles son sus lineamientos y hallazgos principales, así como también las metodologías usadas.

Se presenta entonces una revisión bibliográfica de las ciencias sociales en la materia, la cual contempla 98 estudios que abarcan libros, capítulos de libros, artículos de revistas, informes y documentos de trabajo. Dado que este no es el espacio para discutir cuáles son los límites de las ciencias sociales, se incorporan las contribuciones del análisis histórico bajo el entendido de que éste, desde su lectura omnipresente, encausa lo social en su totalidad (Braudel, 1962). Tal inclusión busca recoger los aportes de esta disciplina, mas no dificultar la revisión bibliográfica, razón por la cual este enfoque es contemplado como una categoría por sí misma, mientras que el resto de literatura incorporada –proveniente de la sociología, ciencia política y economía mayoritariamente— es categorizada en función de los temas abordados.

La estructura del artículo es la siguiente. Primero se expone el concepto de élite económica que guía este documento, luego, con el objetivo de delimitar la revisión bibliográfica, se señalan las formas como ha sido abordado el estudio de este grupo en Chile a lo largo del tiempo. Posteriormente se presentan las cuatro categorías construidas, por una parte el análisis histórico, y por otra las tres categorías temáticas definidas para los estudios de las ciencias sociales: a) concentración económica, b) élite económica como actor social, c) identidad y reproducción social. Tras esta presentación se observan en detalle estas categorías al caracterizar sus ejes de estudio y recoger sus principales hallazgos. Finalmente, se desarrollan las conclusiones en las que se recalcan los vacíos que siguen pendientes en esta área de investigación.

2. Concepto de élite económica

A finales del siglo XIX y principios del siglo XX nace el pensamiento “elitista” impulsado por los italianos Pareto, Mosca y Michels, quienes, en línea con Weber (2012), ubican el foco en el poder y no en las clases. Así, teorizan en torno a los grupos que dirigen las sociedades y comparten el supuesto de que en todas las configuraciones sociales existen élites; inevitablemente las sociedades se dividirían en dos partes, un grupo minoritario de personas que controla los recursos de poder, y una masa gobernada (Bottomore, 1996). En la crítica al economicismo del concepto de clase, estos tres teóricos plantean que existen distintas esferas de poder en las cuales se configuran élites que mantienen ciertos grados de autonomía, de modo que no habría un único espacio que monopolice el poder.

En cuanto a la caracterización de estos grupos, Mosca (2004) destaca que las élites tienen una organización interna superior que les permite tener una influencia desproporcionada sobre la gran mayoría de la sociedad a pesar de ser un grupo numéricamente pequeño. Por su parte, Pareto desarrolla la teoría de la «circulación de las élites» donde plantea que se produce una incesante sustitución de las élites antiguas por otras nuevas, asegurando la movilidad ascendente de los mejores espíritus —a partir de una concepción de la élite como un grupo de personas con capacidades y cualidades superiores— (Pareto, 1980).

Ahora bien, en el caso de este artículo nos centramos en la élite económica, la cual puede ser comprendida y estudiada de dos formas, a partir de sus recursos o de sus posiciones. Bajo el supuesto de que el poder económico refiere directamente a concentración de ingresos, el enfoque de recursos plantea que la élite económica estaría integrada por los individuos que acumulan mayor riqueza. En cambio, el enfoque posicional plantea el poder económico como la capacidad de influir en el mercado y en el desarrollo del país, de modo que quienes integran este grupo serían aquellos que ocupan puestos de poder en grupos u organizaciones económicas y, por ende, sus decisiones tienen injerencia en el devenir de esta esfera. Este enfoque, sigue la línea argumentativa de la tradición elitista al plantear la distancia entre élite y masas, donde la primera tiene el poder que le permite dirigir a las segundas (Bottomore, 1996).

Ciertamente ambos enfoques se encuentran estrechamente vinculados, pues quienes ocupan posiciones de poder en el ámbito económico tienden a pertenecer a los grupos que acumulan mayores recursos, sin embargo, no es posible afirmar lo mismo en la dirección contraria. Si bien este artículo adscribe al segundo enfoque con el objetivo de estudiar no solo la concentración de ingresos sino el poder en esta área, ambos enfoques han sido considerados en la revisión bibliográfica para así recoger todos los aportes, que directa o indirectamente, han estudiado a la élite económica en Chile.

3. Acercamientos al estudio de la élite económica en Chile a lo largo del tiempo

Como señala Sagredo (1996), inicialmente la historia de Chile y la historia de las élites nacionales fueron concebidas como equivalentes debido al puesto preponderante que estos grupos ocupaban en el desarrollo del país, así como también, por su hegemonía en la construcción de los relatos históricos. Es por esto que hasta mediados del siglo XX la mayoría de las investigaciones históricas no solo se tendían a confundir la trayectoria del país con la de las élites, sino que mantuvieron el foco de atención en torno al poder político, integrando a las élites económicas de forma tangencial debido a lo entrelazados que se encontraban estos poderes. Es decir, se agrupaba bajo un mismo paraguas a la élite económica con la política, pasando por alto sus diferencias.

Sumado a lo anterior, Sagredo (1996) señala que, en el pasado, la mayoría de las aproximaciones históricas tendían a estudiar a los grupos de poder a partir de un autorretrato elaborado por sus mismos miembros, centrando la atención en datos, fechas y nombres de personajes. De modo que el análisis histórico se caracterizó por su estilo ensayístico en lugar de desarrollar investigaciones empíricas que examinaran instituciones, discursos, redes sociales o prensa. La subjetividad de estos relatos incide en que este tipo de análisis haya estado marcado por una valoración positiva o negativa del actuar de la élite. Unos se dedicaron a registrar sus capacidades de conducción al desplegar incluso relatos heroicos, mientras que otros —mayoritariamente de tradición marxista— se abocaron a resaltar su incapacidad de dirigir el país y su falta de compromiso al prestar atención únicamente a sus intereses de clase.

Por su parte, las ciencias sociales tendieron a replicar algunas de estas prácticas al momento de estudiar a las élites en Latinoamérica durante el período de la segunda posguerra, dedicando gran atención a analizar su rol en el cambio social y, específicamente, el cómo conducen a las sociedades hacia un estado de desarrollo. Mientras una línea de investigación ponía énfasis en las clases sociales como protagonistas en la consecución de este objetivo, otra línea enfatizaba la necesidad de estudiar a las élites como agentes de cambio (Aguilar, 2013). Por lo mismo, en este período existe literatura que estudia a las élites, y a la élite económica en específico, sin embargo, la gran mayoría las estudia en función del desarrollo y no con un interés exclusivo en este actor.

Si bien este interés podría haber devenido en un estudio más especializado en torno a las élites, la dictadura militar (1973-1990) clausuró estas posibilidades. Durante este período, las ciencias sociales se vieron sumamente afectadas por el cierre de muchas carreras y centros de investigación, expulsión de estudiantes y académicos, y por el sometimiento a control y cesura de las organizaciones académicas que subsistieron. Aunque a partir de 1980 se consolidan los centros académicos extrauniversitarios con financiamiento internacional que permiten la subsistencia de las ciencias sociales, el foco de investigación en ese entonces es la democracia (Garretón, 2014).

Finalmente, con la vuelta a la democracia el debate en torno a los grupos de poder poco a poco vuelve a tomar relevancia en las ciencias sociales (González Bustamante, 2013). Sin embargo, durante las primeras décadas la atención se centra casi exclusivamente en las élites políticas al preguntarse cómo se reconfiguran en el nuevo sistema político que hereda de la dictadura un actor fundamental, los tecnócratas. Así entonces, el foco de atención en la élite económica como un actor específico es bastante reciente, cuestión que se evidencia en esta revisión bibliográfica, donde 83 de los 98 textos revisados fueron producidos en democracia, y de ellos, 43 se producen desde el 2010 hasta la fecha.

4. Categorías de análisis de la élite económica

Los límites para definir qué se entiende por élite económica no son claros, pues si la concentración del poder en Chile ha sido estudiada de formas muy variadas, el caso del poder económico es todavía más complejo. Teniendo esto en consideración, se optó por realizar un amplio barrido de investigaciones de las diversas disciplinas que se abocan directa o indirectamente a su estudio, ya sea analizando al colectivo o individualmente a sus miembros. Por lo tanto, la revisión contempla investigaciones que van desde aquellas que se enfocan explícitamente en la élite económica —desde un enfoque de recursos o posicional—, hasta las que se desarrollan bajo una amplia noción de élite dentro de la cual es posible identificar un análisis específico respecto a este actor. Así entonces, las fronteras se establecen excluyendo aquellos estudios que tematizan a la élite económica únicamente con el objetivo de contextualizar o aportar antecedentes respecto a otro asunto, como el desarrollo del país, la desigualdad, las transformaciones en las empresas, etc.

Como se menciona anteriormente, la revisión bibliográfica contempla 98 estudios, distinguiendo el análisis histórico de las disciplinas de las ciencias sociales. Sin ahondar en la larga discusión entre la pertenencia o no de la historia a las ciencias sociales, la distinción en este caso se realiza porque el aporte de esta disciplina permite entregar una revisión a lo largo del tiempo que difícilmente puede ser clasificada junto al resto de los estudios que tienden a construir fotografías o contrastes más acotados de este actor. Estos últimos son agrupadas en función de los temas tratados: concentración económica, actor social e identidad y reproducción social. Aun cuando estas categorías buscan ser mutuamente excluyentes, al agrupar estudios de disciplinas y períodos distintos, muchas veces tienen aristas de vinculación entre ellas. Por lo mismo, la categorización deberá ser leída como una forma de orientar el acercamiento al área de estudio, mas no como la única forma posible de hacerlo. Ahora bien, estas categorías no agrupan un conjunto homogéneo de investigaciones, sino que en su interior se identifican también sub-dimensiones que desarrollan temas aún más específicos.

Figura 1: Resumen de Áreas Temáticas y Dimensiones para el Estudio de Élite Económicas.



El análisis histórico de la élite económica tiene orígenes muy remotos, sin embargo, como se señaló, gran parte se caracterizó por un carácter ensayístico y por construir un relato en torno a personajes e hitos. Por lo mismo, solo se incluyen aquellos estudios de la élite económica en cuanto colectivo y cuya producción se desarrolla en base al método científico¹. Entre las producciones de este tipo, se identifican dos sub-dimensiones: unos estudian el *ethos* de este grupo al analizar en detalle su conciencia colectiva, visión de mundo y valores, y el resto analizan las transformaciones de la élite económica a lo largo del tiempo.

Luego, la primera área temática dentro del estudio de las ciencias sociales es la de concentración económica, donde se identifican dos sub-dimensiones: los estudios en torno a la acumulación de riqueza y los que estudian los grupos empresariales y las redes entre ellos. Por lo mismo, esta categoría se tiende a guiar por una comprensión de la élite a partir del enfoque de recursos y no de posiciones, cuestión que se expresa también en que son mayoritariamente economistas quienes aportan estudios de este tipo.

La segunda categoría sitúa a la élite económica como actor social al agrupar las investigaciones que enfatizan en su agencia, las que se enfocan en dos temas: las formas como se vincula con otros actores sociales y su sus adecuaciones o inadecuaciones a distintos escenarios. La gran mayoría de estos estudios desarrollan análisis comparativos o de tendencias al estudiar los cambios en el actuar y las vinculaciones de la élite a lo largo del tiempo, para lo cual recurren a datos secundarios —productivos, de ingresos o de articulación gremial—. Estos estudios son desarrollados sobre todo desde dos disciplinas, la sociología y la ciencia política, las cuales tienden a analizar a este actor a partir de la noción de empresariado o gremios empresariales.

La tercera y última categoría es la de identidad y reproducción social, donde se ubican los estudios que analizan las estructuras y procesos de cierre y distinción social que aportan a la construcción identitaria del grupo. En este caso, la sociología es la disciplina que más contribuye a la dimensión, estudiando instituciones y mecanismos que van configurando y delimitando a la élite económica. Más de la mitad de los estudios desarrollan metodologías cualitativas, específicamente entrevistas producidas para estos estudios, cuestión que se podría explicar porque es la categoría que registra menos estudios y cuyos estudios son más recientes, de modo que las metodologías cualitativas servirían como primer acercamiento a una materia aun poco estudiada y difícilmente aprehensible mediante metodologías cuantitativas.

4.1 Análisis histórico

Más arriba se mencionaron las formas como la historia tendió a estudiar a la élite y las razones por las cuales gran parte de estos acercamientos no son contemplados en esta categoría. Por lo mismo, se destaca a Alberto Edwards como el primer autor que propone un análisis innovador respecto a su período en *La Fronda Aristocrática en Chile* (1928), libro que no se centra en los hechos políticos ni en la acción de personajes, sino en el comportamiento colectivo del sector aristocrático, donde caracteriza sus intereses y mentalidad política. Aunque éste no significó un punto de inflexión en el análisis histórico, pues la gran mayoría de la producción de la época siguió los lineamientos del período, sí es reconocido como un hito importante al ser el primero en proponer una nueva forma de estudiar

1.- Como señal Julio Aróstegui, el estatus científico de la historia se alcanza de acuerdo al uso del método científico, el cual comprende como las “fases de la investigación, por los que atraviesa todo proceso de conocimiento que intenta descubrir relaciones reales entre los fenómenos o las leyes de su comportamiento, que no son deducibles de la mera observación” (Aróstegui, 2001: 338). Dichas operaciones son: hipótesis previas, observación o descripción sistemática, validación o contrastación y explicación (una proposición que pretende establecer una o varias leyes, y que en su grado más acabado establece una teoría, de la que pueden extraerse predicciones). Si bien el autor establece que en caso de recurrir al método científico es posible situar a las investigaciones como parte de las ciencias sociales, en este caso tal discusión no será tratada porque se aleja del tema de interés de este artículo.

a este actor. Por lo mismo, se reconocen una serie de investigaciones que años después siguen sus lineamientos al estudiar el *ethos* de la élite, analizando sus valores, formas de sociabilidad, significado político de las relaciones de parentesco, el rol de los apellidos, etc. (Barbier, 1972; Stabili, 2003; Stuvan, 2000; Barros y Vergara, 1978; Vicuña, 1996, 2010; Villalobos, 1987). Entre estos textos, destacan *El modo de ser aristocrático* de Luis Barros y Ximena Vergara, así como también *El sentimiento aristocrático: Elites chilenas frente al espejo (1860-1960)* de María Rosaria Stabili, pues ambos estudian en profundidad el *ethos* de la aristocracia y muchos de sus aportes siguen vigentes. Mientras el primero se enfoca análisis de datos secundarios como novelas del período que expresan la voz de los escritores de la época, Stabili por su parte, realiza entrevistas a profundidad a miembros de la élite económica.

Al igual que estos estudios del *ethos*, se reconoce un segundo conjunto de investigaciones que proponen un análisis histórico de los cambios y adaptaciones que vive la élite económica a lo largo de períodos específicos. Por una parte, se estudia la configuración de la burguesía chilena, donde las preguntas principales refieren a los procesos de modernización de este grupo social, el rol del empresariado extranjero y la visión político-económica de este grupo un contexto de cambio (Cavieres, 1998; Nazer, 2000, Salazar 2009; Zeitlin, 1984). En el plano político se investiga la conformación de un proyecto de derecha al preguntarse cuándo se constituye éste y deja de ser meramente una respuesta reaccionaria a los cambios sociales de principios del siglo XX (Correa, 1989, 2005; Valdivia, 2008). Luego se ubica el libro de Manuel Gárate (2012) *La revolución capitalista en Chile (1973-2003)* que examina los cambios que la dictadura militar generó en la élite económica, y cómo ésta se reestableció frente al nuevo escenario político y económico. Esta producción es sumamente valorada porque es el primer acercamiento en esta materia a través de un análisis de historia reciente, enfoque que propone una interpretación interesante de un asunto que hasta ese entonces sólo habían estudiado economistas, cientistas políticos y sociólogos.

Por otra parte, también se identifican estudios que realizan revisiones históricas más extensas al analizar no solo un período de cambios, sino las múltiples transformaciones y nombres que toman las élites económicas a lo largo de la historia del país; mientras algunos autores enfatizan su carácter históricamente pasivo frente al capital extranjero y su incapacidad de modernizar al país (Salazar, 2009), otros recalcan sus contribuciones al desarrollo nacional (Martínez, 2015). En un punto intermedio se encuentra Nazer (2013), quien estudia la renovación constante de la élite empresarial a lo largo del tiempo y señala que ésta podría ser interpretada como una dificultad para enfrentar las crisis y amoldarse a las nuevas realidades económicas, o bien, como una capacidad de siempre desarrollar nuevos liderazgos que reemplazan a los anteriores. Se destaca también el esfuerzo de Manuel Llorca-Jaña y Diego Barría, autores que en los dos tomos de *Empresas y empresarios en la historia de Chile* (2017a, 2017b) —que abarcan desde 1810 hasta 2015— se proponen reconstruir la imagen de la élite económica a lo largo del tiempo al analizar el comportamiento e importancia del empresariado como un actor social en la historia de Chile. Por su parte, Fischer (2017) también desarrolla un análisis innovador en su libro *Clases dominantes y desarrollo desigual en Chile 1830-2010*, en el cual estudia las formas como este grupo se ha transformado en el tiempo y ha logrado mantener una posición hegemónica en el país.

Los estudios revisados en esta categoría efectivamente destacan por haberse desarrollado en base al método científico, sin embargo, como señala Aróstegui (2001), la historia al no poder “observarse” ni “experimentarse” de forma directa, recurre mayoritariamente a datos secundarios, siendo Stabili (2003) la única autora que produce datos primarios mediante entrevistas.

4.2 Concentración económica

Esta dimensión, se subdivide en dos ejes o subdimensiones, la primera agrupa una amplia gama de estudios de acumulación de riqueza, la segunda en cambio analiza en detalle los grupos empresariales y los distintos tipos de redes que los conectan. En ambos ejes se tiende a desarrollar una visión bastante crítica respecto a la concentración de la riqueza, lo que en algunos casos conlleva el cuestionamiento de estas estructuras a partir de un análisis de la desigualdad.

Hacia los años sesenta se comienza a configurar el primer eje al producirse, en Chile y otros países de América Latina, un interés por las redes de la riqueza que lleva a desarrollar estudios en torno a los centros de acumulación y concentración del poder económico. El primer texto que marca esta línea de investigación es la tesis de licenciatura de Ricardo Lagos (1962), *La concentración del poder económico. Su teoría, realidad chilena*, texto donde advierte lo altamente concentrados que se encuentran los capitales nacionales al afirmar que en ese momento tres familias manejaban más del 70% de ellos. Si bien lo siguen los trabajos de Garretón y Cisternas (1970) y Arriagada (1970), el *Mapa de la Extrema Riqueza en Chile* de Fernando Dahse (1979) es el libro que se instala como referente en la materia. En su período de su publicación produjo gran revuelo mediático al recibir críticas de múltiples columnistas, académicos y representantes de grupos económicos se dedicaron a cuestionar su carácter científico y tildarlo de ser una producción cargada de ideología. Aun así, o quizás debido a esto, el libro institucionalizó esta línea de estudios que analizan la concentración del poder económico, sus orígenes y sus enlaces internos y externos (Dahse, 1983; Fazio, 1997, 2000, 2005, 2015; Rozas y Marín, 1989). Esta larga tradición, ha permitido caracterizar a lo largo de los años las estructuras de concentración de poder económico, sus continuidades y adaptaciones frente a las transformaciones políticas y económicas del país.

Mientras estos estudios presentan fotografías de la concentración económica en distintos momentos de la historia, otras investigaciones se plantean el desafío de analizar el desarrollo de tal concentración económica a lo largo del tiempo. Siguiendo la línea de Atkinson (2002) y Piketty (2003), una serie de investigadores han replicado su estrategia al recurrir a datos fiscales para analizar la evolución de la concentración de ingresos del 10%, 1%, 0,1% y 0,01% más rico de la población, los que muchas veces son estudiados bajo el nombre de “super ricos” (Atria et al., 2018; López et al., 2013; Rodríguez Weber, 2015; Sanhueza y Mayer, 2011). Este tipo de estudios no aluden a la noción de élite que guía este artículo, sin embargo, aportan al estado del arte en esta área. El artículo *Top income shares, business profits and effective tax rates in contemporary Chile* (Fairfield y Jorratt, 2014) se inscribe en este mismo tipo de estudios de concentración, a lo que suma un análisis de las tasas de impuestos efectivas, el que permite concluir que, a pesar de la altísima concentración de ingresos, los impuestos pagados por este grupo son sumamente modestos. El vínculo entre la concentración económica y el sistema tributario es desarrollado también por Atria (2015) y Rojas y Guzmán² (2017) quienes analizan en detalle la incidencia que tienen la estructura de impuestos y las formas de evasión. Asimismo, Solimano (2015) también desarrolla un estudio de la evolución de las los “súper ricos” en los últimos 20 años a partir de un análisis comparado con otras naciones, donde busca comprender cómo la globalización incide en las estructuras de concentración económica.

Un segundo eje de estudios de concentración económica se comienza a gestar en la dictadura militar, aunque la mayor parte de su producción se desarrolla en democracia. Estos estudios focalizan su atención en los grupos empresariales, observando tanto las redes existentes entre ellos, como también las estructuras internas y características propias que les dan forma. Si bien Zeitlin et al. (1974) tempranamente elaboraron un artículo que analiza

2.- Estos autores, junto a María Olivia Mönckeberg, son los únicos periodistas que han sido incorporados en esta revisión bibliográfica debido a que sus trabajos de periodismo investigativo son sumamente reconocidos en el área de estudio.

las redes entre grupos empresariales, fue el libro *Landlords and Capitalists: The Dominant Class of Chile* (Zeitlin y Ratcliff, 1988), el que marcó precedentes en esta materia. Este libro estudia las formas de control de 37 empresas no financieras y de los 6 mayores bancos entre 1964-1966. Por primera vez se analizan las redes empresariales vinculadas a los nombres y familias de los principales propietarios del país, demostrando así la importancia de las relaciones de parentesco en estas esferas de poder. Asimismo, se desarrollan una serie de investigaciones que buscan conocer la incidencia que tienen las redes en el desarrollo de los grupos empresariales. Entre ellos, el estudio de Salvaj (2013) sigue la línea de Zeitlin y Ratcliff al analizar cómo las redes, familiares y de trayectorias educacionales, de los empresarios, inciden en la cohesión y homogeneidad de estos grupos. Esto permite que las redes de los grupos empresariales logren mantenerse altamente conectadas a pesar de los cambios y adaptaciones que enfrentan. Otros estudios se enfocan en las redes políticas, ya sea analizando su influencia en la reconfiguración de la élite económica en dictadura mediante los procesos de privatización (Mönckeberg, 2001) o estudiando las implicancias de la puerta giratoria y los directorios cruzados (Maillet et al. 2016; Salvaj y Couyoumdkan, 2015). Al respecto, Farías (2014), mediante un análisis multivariable, pone en duda que los directorios cruzados tengan algún efecto en el desarrollo económico de los grupos empresariales.

Por otra parte, los estudios de grupos empresariales también se han enfocado en su caracterización, describiendo sus patrones de propiedad, niveles de diversificación, estructuras organizacionales y formas de funcionamiento. Así como se han estudiado sus redes familiares, se analizan también los efectos que tienen las redes de parentesco dentro de los grupos empresariales familiares en la cultura organizacional (Jiménez y Bawlitza, 2013). En una línea similar, Majluf et al. (1998) estudian las formas de propiedad y gobierno corporativo en Chile, y los contrasta con otros países, poniendo en evidencia las fuertes estructuras de control que caracterizan a los grupos empresariales nacionales. Lefort (2010) y Lefort y Walker (1999) profundizan en el estudio de las estructuras organizacionales y sus efectos en los gobiernos corporativos, destacando su carácter piramidal y de control, así como también una serie de otras variables que inciden en el desarrollo productivo. También con el foco en el desarrollo productivo, otros investigadores analizan las estrategias de crecimiento de los grupos empresariales (Medina et al., 2009) y su diversificación (Khanna y Papplepu, 2000). En una línea similar, Castillo y Álvarez (1998) estudian las variables que inciden en la construcción de liderazgos a nivel de los grupos empresariales.

Así entonces, los estudios que integran la categoría de concentración económica se tienden a remitir a un plano de análisis descriptivo, donde a partir de datos secundarios de ingresos y producción, permiten comprender cómo se estructura la concentración de riqueza en el país, la cual generalmente tomar forma a través de grupos empresariales. Si bien existen estudios que se insertan en un enfoque de recursos al analizar únicamente la concentración económica mediante un estudio de los súper-ricos, otros aportan a una caracterización más compleja al describir las redes de poder entre los grupos empresariales.

4.3 La élite económica como actor social

Esta dimensión destaca por estudiar de diversas formas, cómo la élite económica se articula colectivamente para desplegarse en el espacio social, cuestión que permite analizar la agencia de este actor social. La literatura analiza tal agencia de dos formas distintas que en esta categorización son distinguidas analíticamente aun cuando comparten muchas similitudes. Por una parte, se agrupan aquellos estudios que se enfocan en las formas y estrategias que despliega este actor para vincularse con otros actores sociales, sobre todo con los actores políticos. Por otra parte, el segundo eje contempla aquellas investigaciones que caracterizan internamente al grupo, para así identificar qué factores facilitan o dificultan su adaptación a las transformaciones del entorno social.

Dentro del primer eje, un grupo se aboca casi exclusivamente a analizar los vínculos que

establece la elite económica con los actores políticos al observar sus estrategias de interacción, su dependencia o autonomía, la formalidad o informalidad de tales relaciones, entre otros temas. Con la excepción de Arriagada (2004), que estudia un extenso período de tiempo —desde el segundo tercio del siglo XIX—, los análisis de estos vínculos se enfocan en regímenes políticos específicos. En los estudios del período de la dictadura militar se desarrolla un debate en torno al rol que tuvieron los gremios empresariales las políticas económicas llevadas adelante por el régimen de Augusto Pinochet (1973-1990). Por una parte, se observan posturas como la de Campero (1984, 1990) que recalca la poca capacidad de maniobra del empresariado frente al régimen y, por otra parte, una serie de estudios (Gómez, 1988; Silva, 1993, 1996a, 1996b) señalan que el rol de los gremios empresariales en este período tiende a ser subestimado. Aun con las restricciones de la época, destacan que incidieron significativamente en las políticas económicas del país a través de sus vínculos con el poder político.

En cambio, los estudios que analizan estos vínculos en la transición democrática tienen el desafío de comprender cómo se genera la interacción con el poder político en este nuevo escenario. Algunos estudian el vínculo de la élite económica con el Estado al analizar las tensiones y adaptaciones de ambos actores al momento de construir las confianzas mutuas que permitirían generar este vínculo (Flores, 2006; Silva, 1995, 2006). En cambio, con un foco en el modelo económico neoliberal en democracia, donde el Estado toma una nueva forma subsidiaria, Campero (2003) y Rehren (2000) investigan las estrategias de los gremios empresariales y su vinculación con el Estado. Un último grupo de estudios del período se enfoca en estos mismos procesos de cambio, pero observa específicamente cómo los pactos entre la élite política y la económica limitan los alcances del proyecto democrático. Si ya en dictadura Sanfuentes (1984) se hacía estas preguntas, una serie de investigadores siguieron analizando esta situación en democracia tras observar que efectivamente se generaron tensiones a partir de la concentración del poder económico y político de los grupos empresariales (Álvarez, 2011, 2012, 2013; Lopes et al., 2015; Rovira, 2007).

También con el foco en el despliegue de la élite económica en la arena política, el IDH 2004 del PNUD *El Poder ¿Para qué y para quién?* encuesta y entrevista a las élites económica, política, social y simbólica. Estudia las formas como se articulan, así como también sus diferencias, que evidencian que en su interior conviven dos proyectos de conducción, uno con el foco en los individuos y otro centrado en la sociedad. Tal tensión se enmarca en un nuevo tipo de relación con la sociedad, la cual ya no es percibida como un conjunto organizado sino como una suma heterogénea de individuos. La élite económica muestra una clara tendencia a alejarse de relatos sociales, para enfocarse en los individuos, lectura que en general se opone a la de los miembros de la élite política. Cuando el PNUD vuelve a encuestar a la élite diez años después en el IDH 2015, *Los tiempos de politización*, actualiza sus percepciones y opiniones en un escenario bastante distinto. Si en la encuesta del 2004 los grandes grupos empresariales fueron reconocidos por sus pares -el resto de los miembros de la élite- como el tercer grupo más poderoso, el 2015 este actor subió en el ranking al segundo lugar. Tal poder sin embargo es percibido negativamente, pues ocupa el primer lugar en el ranking de entidades con poder desmedido. Esto se podría explicar porque la élite económica es la que mantiene opiniones más distantes a las de la ciudadanía al cuestionar las demandas de cambios profundos y los procesos de politización que desde ella emergen. Los hallazgos de ambos IDH construyen una fotografía de la élite económica en contraste con el resto de los grupos de poder, reconociendo sus particularidades y elementos en común, así como también las posiciones desde donde construyen vínculos con los otros espacios de poder y con la ciudadanía.

El segundo eje de la categoría de élite económica en tanto actor social no se enfoca en sus vinculaciones con otros actores sino que analiza las características internas del grupo que cambian o permanecen estables frente a las transformaciones sociales, políticas y económicas. La mayoría buscan comprender cómo el desarrollo del modelo económico neoliberal,

impulsado en dictadura y que continuó su desarrollo en democracia, ha repercutido en este actor. Aun cuando la gran mayoría de las investigaciones identifican tanto transformaciones como continuidades de la élite económica, se reconocen dos grupos en función con el énfasis que le asignan a éstas, ya sea destacando su renovación o las características que se mantienen estables en el tiempo.

La literatura que destaca sus transformaciones, se pregunta si éstas permiten plantear el nacimiento de un empresariado moderno que deja atrás gran parte de sus herencias conservadoras y tradicionales. Para responder a esta pregunta, una corriente se dedica a caracterizar a los empresarios en tanto individuos, desarrollando un perfil sociológico que indica cambios sustantivos en sus trayectorias, identidades y visiones de mundo (Benítez, 1991; Montero, 1990). La socióloga Cecilia Montero, en el libro *La revolución empresarial chilena* (1997) presenta los resultados de una investigación cualitativa que utiliza como instrumento las historias de vida para caracteriza un nuevo perfil del empresariado, el cual concluye que destacaría por su estilo más profesional que patrimonial, a la vez que su identidad dejaría de lado el carácter ideológico y paternalista al desarrollar una racionalidad económica expansiva. Otros estudios, en cambio, observan estas transformaciones ya no a nivel individual, sino colectivo. Abramo (1991) e Imbert y Morales (2008), analizan cómo la apertura económica y los cambios en el Estado ocasionan la emergencia de nuevos grupos al interior de la élite, la llegada de capitales y empresas transnacionales y, en términos generales, una reestructuración de este actor cuyo perfil cambia sustancialmente. Tomás Undurruga en su tesis doctoral *Culturas de capitalismo en Argentina y Chile* (2010), realiza entrevistas a la élite económica y otros actores vinculados, que le permiten estudiar la forma como estas transformaciones renovaron el relato de este actor, posicionándolo como protagonista del período a partir de un nuevo estatus político producto no solo del éxito económico sino también de la ofensiva ideológica que han impulsado los gremios. A partir de esta producción y otras reflexiones profundiza este análisis en otros textos (Undurruga, 2011, 2012).

Por otra parte, se reconocen estudios que analizan cómo a pesar de que parte de las características internas de la élite económica se mantienen estables en el tiempo, este actor se adecúa o resiste a las transformaciones del entorno. Contreras (2002) señala que las bases y dinámicas del capital social y cultural de las grandes familias tradicionales se han mantenido, reproduciendo lógicas clientelares y aristócratas en democracia. También al estudiar las transformaciones en democracia, Huneus (2001) pone en cuestión los cambios del empresariado al observar que las redes construidas en dictadura siguen teniendo vigencia, de modo que su ideología seguiría vinculada a un proyecto autoritario y no democrático. Por último, Pelfini (2014) y Undurruga (2016) proponen análisis más actuales. El primero se pregunta si la homogeneidad ideológica y el conservadurismo de este actor le permitirán a la élite económica hacer frente a los cambios sociales, políticos y transnacionales del período. Por su parte, el segundo, mediante una comparación de la clase capitalista chilena y argentina, analiza los factores contextuales e internos de cohesión y poder simbólico que se han mantenido en el tiempo y le han permitido al grupo local lograr una posición hegemónica.

Ambos ejes de esta categoría se caracterizan por prestarle mucha atención al contexto político, económico y social en que se desenvuelve la élite económica, pues su actuar se analiza en función de las transformaciones que se dan en el entorno social. Por lo mismo, en general estos análisis estudian su actuar a partir de indicadores económicos y productivos o mediante un registro de procedimientos legales o políticos que expresarían el actuar de este grupo social. Y si bien este es un acercamiento válido y que efectivamente aporta luces en la materia, siguen siendo necesario otro tipo de estudios que analicen a la élite económica como un actor social no sólo a partir de sus expresiones en la economía o política, sino también en tanto colectivo que comparte un cierto perfil —como el desarrollado por Montero (1997)— o que visión en torno a la democracia o politización del período —IDH 2004 y 2015—.

4.4 Identidad y reproducción social

Las investigaciones agrupadas bajo este título son las menos y se caracterizan por ser bastante recientes, pues todas son producciones de este siglo. Dado que estos estudios refieren mayoritariamente a las delimitaciones culturales y simbólicas que construye la élite para reproducir sus posiciones de poder, han sido la sociología, y en menor medida la antropología, las disciplinas abocadas a esta materia.

Al interior de esta categoría temática es posible identificar dos ejes de análisis, el primero refiere al estudio de instituciones de socialización que cumplen un rol central en la configuración de las barreras identitarias. Principalmente se estudia dos tipos de instituciones, las educativas y las religiosas, pues éstas son reconocidas como centrales en la enseñanza de prácticas, valores, visiones de mundo y discursos. Al estudiar los establecimientos educacionales, se examinan las formas en que estas instituciones construyen barreras de selección que impulsan el cierre social de la élite, situación que lleva a que quienes ocupan los más altos cargos de las empresas chilenas provengan de un cerrado círculo de colegios (Zimmerman, 2013) y desarrollen las trayectorias educacionales similares (Brunner, 2011)³. En esa misma línea, las investigaciones de Madrid (2015) y Moya y Hernández (2014) permiten comprender el rol de las instituciones educativas en la reproducción intergeneracional de la élite a través de procesos de socialización y distinción que dan forma a una cultura que enseña a ejercer poder. Otros estudios analizan el papel de los colegios católicos en la enseñanza de nociones conservadoras de los roles de género que inculcan una masculinidad hegemónica (Madrid, 2016) y discursos heteronormados (Astudillo, 2016). De este modo se articulan dos estructuras de dominación, las de clase y las de género, potenciándose en un proceso de construcción identitaria que apunta a reproducción de sus posiciones de poder.

También destacan aquellos estudios que centran su atención exclusivamente en la iglesia como institución, observado las prácticas y el significado de los sacramentos de la confesión, el matrimonio, la misa, la oración y el rol de los milagros. Se analiza cómo los rituales e ideales del catolicismo y sus nociones de familia, aportan a la construcción de una barrera simbólica que distingue a la elite de otros grupos sociales (Huneeus, 2013; Monckeberg, 2003; Thumala, 2007). Cabe destacar la importancia que tuvo el libro *Riqueza y Piedad. El catolicismo de la élite económica chilena* (2007) de María Angelica Thumala en esta línea investigativa, el cual, mediante 75 entrevistas a ejecutivos y empresarios de los principales grupos del país, estudia los discursos católicos de la élite económica. De este modo aporta significativamente a la comprensión que este grupo tiene de sí mismo a partir del ejercicio de autocontrol y disciplina católica como discursos de justificación y legitimación de su posición social. Específicamente, se estudia el aporte de los movimientos católicos, Opus Dei y Legionarios de Cristo, en tales discursos de legitimidad.

Por otra parte, el segundo eje de investigación de esta categoría temática no centra su atención en el papel que juegan las instituciones educacionales o religiosas, sino que se aboca a estudiar los mecanismos de cierre social. Ciertamente tales mecanismos tienden a tener su origen en estas mismas instituciones, sin embargo, se distancian de los estudios anteriores al enfocarse específicamente en las formas como se construyen las barreras y no en las instituciones que las impulsan. Como bien señala Aguilar (2011), la construcción de barreras simbólicas que superan el plano material, cooperan a la construcción de un *ethos* propio que es imprescindible para el reconocimiento identitario de este grupo. Esto se expresa, por ejemplo, en los discursos que construye la élite en torno a la pobreza y los pobres (Bowen, 2015). Asimismo, los estudios de Thumala (2013, 2011) analizan los discursos católicos que se construyen como mecanismos de legitimidad de su posición social. Entendiendo que estos no son mecanismos de instrumentalización la religiosidad, sino una necesidad genuina por legitimar sus posiciones en la estructura social. En ese sentido, sola-

3.- El estudio de Brunner (2011) analiza una serie de estudios de las trayectorias educacionales no solo de la élite económica sino de diversas élites a partir de conceptualizaciones varias.

mente tras estudiar a fondo el rol de las instituciones de socialización, se han desarrollado este tipo de investigaciones que se enfocan más específicamente en los mecanismos de distinción social.

Necesariamente esta categoría que se enfoca en la identidad y reproducción social de la élite económica comprende a este grupo como un actor social, sin embargo, se optó por analizar estos estudios aparte porque éstos no solo se remiten a tal reconocimiento y a la comprensión de su agencia, sino que se sumergen en sus estructuras internas. Las cuales, como se observa, se encuentran inscritas en un plano no solo material sino también simbólico que por lo mismo, tienden a requerir de un acercamiento cualitativo.

5. Conclusiones

A partir de la revisión bibliográfica se observa que los estudios de la élite económica son recientes y pocas veces recurren a esta conceptualización, sin embargo, bastantes investigaciones se han acercado a este actor al reconocerlo como un grupo que requiere ser investigado. Además del análisis histórico que sitúa a este actor en el desarrollo del país, las categorías temáticas construidas también aportan a su comprensión. La primera, que refiere a la concentración económica, no solo evidencia la acumulación de riqueza del grupo, sino que además permite comprender las formas de articulación formales e informales que estructuran sus redes de poder interno. Por su parte, la categoría que pone atención a la élite económica como un actor social, va más allá al analizar su articulación interna en función de sus capacidades para mantener su poder e incidir en la agenda política del país. En cambio, la categoría de estudios de identidad y reproducción social, no se enfoca en demostrar el poder de este grupo ni en las formas como lo irradia, sino que al partir del supuesto de que concentra poder, analiza cómo lo reproduce.

Aun cuando los estudios de élite económica se encuentran más avanzados de lo que originalmente hubiésemos imaginado, al analizar en detalle las formas como se estudia este grupo, se evidencian sus falencias y la urgencia de seguir aportando en esta línea de investigación. La enorme mayoría de la literatura revisada se funda en datos secundarios, los que en general permiten acercarse a una comprensión de la élite económica en tanto actor social; al analizar indicadores, sobre todo económicos y productivos, así como también registros de su acción legal y política, múltiples estudios se enfocan en los efectos del actuar colectivo de este grupo. Las pocas investigaciones que se sustentan en datos primarios tienden a tener enfoques cualitativos, donde mediante entrevistas entregan información sumamente relevante que lleva a estos estudios situarse como referentes en la materia (Montero, 2009; Thumala, 2007; Undurraga, 2010; Aguilar, 2011; Stabili, 2003). Sin embargo, los datos primarios cuantitativos son escasos y solamente en los casos de los Informes de Desarrollo Humano de los años 2004 y 2015 tales datos provienen de encuestas aplicadas a los miembros de la élite económica. Tanto estos informes como las investigaciones que se han sustentado en entrevistas son reconocidos como avances significativos en el área de estudio, cuestión que pone en evidencia cuan fructífero es estudiar directamente a los miembros de la élite económica.

Por lo mismo, parece urgente seguir investigando a este grupo social, sobre todo mediante encuestas que permitirían obtener información certera de sus ideas y actitudes. Así también, es fundamental seguir ahondando en el interior de este grupo, pues no basta con conocer sus redes y estructuras, sino también es necesario detectar cuán homogéneo o heterogéneo es este colectivo. Por último, y enfatizando en la importancia de este actor, las encuestas permitirían contrastar las percepciones, opiniones y horizontes normativos de la élite económica con el resto de la sociedad y así reconocer cuáles son sus acuerdos y disensos.

6. Bibliografía

- » Abramo, Laís. (1991) El empresariado como actor social, en *Proposiciones* Vol.20. Santiago: Ediciones SUR.
- » Aguilar, Omar. (2011) Dinero educación y moral: El cierre social de la élite tradicional chilena. En Joignant, A. & Güell, P. (eds.) *Notables tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las élites (1990-2010)*. Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales, 203-240.
- » Álvarez, Rolando (2013). “Empresarios y democracia: ¿instrumento o proyecto? El caso de Perú y Chile. 1986-1990”, en Consuelo Figueroa (Editora): *Chile y América Latina. Democracias, ciudadanía y narrativas históricas*, Santiago: Ediciones RIL.
- » —. (2012) “Los grandes empresarios y la transición democrática chilena: ¿poder fáctico o tercer partido de la derecha chilena?”. En: Antonio Colomer (ed.), *América Latina, globalidad e integración*, Madrid: Ediciones del Orto.
- » —. (2011), “Gran empresariado, poderes fácticos e imaginarios políticos. El caso de la transición democrática chilena (1990-2000)”, en Marcelo Mella (Comp.): *Extraños en la noche. Intelectuales y usos políticos del conocimiento durante la transición chilena*, Santiago: Ediciones RIL.
- » Aróstegui, Julio. (2001). *La investigación histórica. Teoría y Método*. Barcelona: Editorial Crítica.
- » Arriagada, Genaro. (1970). *La oligarquía patronal chilena*. Nueva Universidad, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, pp. 174.
- » —. (2004). *Empresarios y política*. Santiago: LOM
- » Astudillo, Pablo. (2016). La Inestable Aceptación de la Homosexualidad: El Caso de las Escuelas Católicas de Elite en Santiago de Chile. *Revista latinoamericana de educación inclusiva*, 10(2), 21-37.
- » Atkinson, A. (2002). “Top Incomes in the United Kingdom over the Twentieth Century”, *Discussion Papers in Economic and Social History*, N° 43, University of Oxford.
- » Atria, Jorge (2015). “Elites, the Tax System and Inequality in Chile: Background and Perspectives”, *desiguALdades.net Working Paper Series 82*, Berlin: *desiguALdades.net International Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America*
- » Atria, Jorge, Josefina Amenábar, Javiera Sánchez, Juan Carlos Castillo y Matías Cociña (2017). Investigando a la élite económica: Lecciones y desafíos a partir del caso de Chile. *Cultura-hombre-sociedad*, 27(2), 5-36. <https://dx.doi.org/10.7770/cuhso-v27n2-art1244>
- » Atria, Jorge, Ignacio Flores, Ricardo Mayer, Claudia Sanhueza. (2018) Top incomes in Chile: A historical perspective of income inequality (1964-2015). *World Inequality Lab, Working paper Series N° 2018/11*.
- » Barbier, J (1972) Elite and cadres in Bourbon Chile. *The Hispanic American Historical review*, Vol. 52, N°3 (Aug. 1972)
- » Barros, Luis y Ximena Vergara (2007). *El modo de ser aristocrático*. Santiago de Chile: LOM ediciones
- » Benítez, Andrés (1991) *Los nuevos líderes*, Santiago: Zig-Zag.
- » Bottomore, Thomas (1996) *Elites and society*. Middlesex: Pinguin Books.
- » Bourdieu, Pierre (1988) *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*. Madrid, Taurus.

- » Bowen, Sofía (2015). Educar la moral del pobre: fronteras simbólicas y gobierno de los pobres por parte de la elite económica católica de Santiago de Chile. *Pro-Posições*, 26(2), 51-73. <https://dx.doi.org/10.1590/0103-7307201507703>
- » Braudel, Fernand. (1962) Histoire et sociologie. En Gurvitch, Georges (Ed.). *Traité de sociologie* (Vol. 1). Paris: Presses universitaires de France.
- » Brunner, José Joaquín. (2011) La lucha por la educación de las élites: campo y canales formativos, *Revista UDP* 09, pp119-143. Disponible en: <http://www.brunner.cl/wpcontent/uploads/2012/12/BRUNNER-81.pdf>
- » Campero, Guillermo (1990) Los empresarios chilenos en el régimen militar y el post-plebiscito, En Drake y Jaksic, El difícil camino hacia la democracia en Chile. Santiago: FLACSO.
- » —. (2003). La relación entre el Gobierno y los grupos de presión: El proceso de la acción de bloques a la acción segmentada. *Revista de ciencia política (Santiago)*, 23(2), 159-176. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-090X2003000200008>
- » Castillo, Mario y Raúl Álvarez (1998) El liderazgo en las grandes empresas en Chile. En Peres, W. (coord.) *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos: expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*. México, DF. Siglo Veintiuno Editores.
- » Cavieres, Eduardo (1998) Transformaciones económicas y sobrevivencia familiar: Elites en transición hacia un capitalismo periférico. Chile (1780-1840). En Cicerchia, R. *Formas familiares, procesos históricos y cambio social en América Latina*. Ecuador: Ediciones Aya-Yala.
- » Contreras, Rodrigo. (2002). La actualidad de viejas temáticas: Familias, riqueza y poder en América Latina. Algunas consideraciones a partir del caso de Chile (The Topicality of Old Themes: Families, Wealth and Power in Latin America. Some Considerations Based on the Case of Chile). *Revista Mexicana De Sociología*, 64(4), 3-52. doi:10.2307/3541595.
- » Correa, Sofía. (1989) La derecha en Chile contemporáneo: La pérdida del control estatal. *Revista de Ciencia política*, 11(1) pp. 20-45.
- » —. (2005) *Con las riendas del poder. La derecha chilena en el siglo XX*. Santiago: Editorial Sudamericana
- » Dahse, Fernando. (1983). El poder de los grandes grupos económicos nacionales, Programa FLACSO-Santiago, N°13, junio 1983.
- » —. (1979). El mapa de la extrema riqueza: Los grupos económicos y el proceso de concentración de capitales
- » Edwards, Alberto (1928) “La Fronda Aristocrática en Chile”, Santiago de Chile, Editorial Universitaria
- » Fairfield, Tasha y Michael Jorratt. (2014). Top income shares, business profits and effective tax rates in contemporary Chile
- » Farías, Pablo. (2014).»Business group characteristics and firm operating performance: evidence from Chile», *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, Vol. 27 Iss 2 pp. 226 - 235
- » Fazio, Hugo. (2015) Los mecanismos fraudulentos de hacer fortuna: Mapa de la extrema riqueza 2015. LOM: Santiago.
- » —. (2005) Mapa de la extrema riqueza al año 2005, Santiago: Lom Ediciones.
- » —. (2000) La transnacionalización de la economía chilena: Mapa de la extrema riqueza al año 2000.

- » —. (1997) Mapa actual de la extrema riqueza en Chile, Santiago: Lom Ediciones, 1997.
- » Fischer, Karin. (2017) Clases dominantes y desarrollo desigual: Chile entre 1830 y 2010. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado
- » Flores, Anselmo. (2006). Una inevitable (y exitosa) convivencia política: empresarios y gobiernos socialistas de Chile y España. *Foro Internacional*, XLVI (4), 720-740.
- » Gárate, Manuel. (2012). *La Revolución Capitalista de Chile (1973-2003)*. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- » Garretón, Manuel Antonio. (2014). *Las ciencias sociales en la trama de Chile y América Latina. Estudios sobre transformaciones sociopolíticas y movimiento social*. Santiago: LOM ediciones.
- » Garretón, O. y Cisternas, J. (1970) Algunas características del proceso de toma de decisiones en la Gran Empresa: la dinámica de la concentración. Servicio de Cooperación Técnica.
- » Gómez Sergio. (1988) Organizaciones empresariales rurales y políticas estatales en Chile. Coyuntura de conflictos y de consensos”. Documento de trabajo N°277. Santiago: Flacso.
- » González Bustamante, Bastián. (2013). El estudio de las élites en Chile: aproximaciones conceptuales y metodológicas. *Intersticios sociales*, (6), 1-20. Recuperado en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-49642013000200004&lng=es&tlng=.
- » Huneus, Carlos. 2001. «El comportamiento político de los empresarios en Chile». *Revista Perspectivas* 4(2): 315-33
- » Huneus, Sebastián (2011) Revisión conceptual en torno a las redes de directorio y de propiedad para una sociología de las élites económicas. Series Working papers ICSO-UDP, N°3.
- » —. (2013). Estrategias de reproducción matrimonial de la élite económica en Chile. *Revista de Sociología*, (28). doi:10.5354/0719-529X.2013.30715.
- » Imbert, Patricio y Patricio Morales. (2008). Crony Capitalism: El empresariado como un actor de cambio hacia el neoliberalismo en Chile. *Revista Pléyade* N°2, Segundo semestre 2008.
- » Jiménez, Gonzalo y Carolina Bawlitza. (2013) De empresas familiares a familias empresarias. En Tironi, E. y Ossandón, J. Adaptación, la empresa chilena después de Friedman. Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales.
- » Khanna, T. Papepu, K (2000) The future of business groups in emerging markets: Long-run evidence from Chile. *Academy of management journal*, 43, 3, pp. 268-285
- » Lagos, Ricardo. (1962) La concentración del poder económico. Su teoría: Realidad chilena. Santiago: Del Pacífico.
- » Lefort, F. (2010) Business Groups in Chile. En Colpan, A., Hikino, T. y Lincoln, J.(eds.) *Oxford Handbook of Business Groups*, Oxford: Oxford University Press. DOI:10.1093/oxfordhb/9780199552863.003.0014
- » Lefort, F. y Walker, E (1999) Ownership and capital structure of chilean conglomerates: Facts and hypotheses for governance. *Abante*, 3, 1, pp. 3-27
- » Llorca-Jaña, M. y Barría, D. (2017a) *Empresas y empresarios en la historia de Chile: 1810-1930*, Santiago: Editorial Universitaria.
- » —. (2017b) *Empresas y empresarios en la historia de Chile: 1930-2015*, Santiago: Editorial Universitaria.

- » Lopes, Dawisson, Damascena, Laila & Mendoca, Christopher. (2015) La política exterior del Chile democrático: El papel de los empresarios y el surgimiento de la diplomacia paralela. Cuadernos americanos: Nueva Época, ISSN 0011-2356, Vol. 4, N° 154, pp. 101-123
- » López, Ramón, Figueroa, Eugenio & Gutiérrez, Pablo. (2013) La 'parte del león': Nuevas estimaciones de la participación de los super ricos. Documento de Trabajo, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile, SDT 379.
- » Madrid, Sebastián. (2016). La formación de masculinidades hegemónicas en la clase dominante: el caso de la sexualidad en los colegios privados de elite en Chile. *Sexualidad, Salud y Sociedad (Rio de Janeiro)*, (22), 369-398.
- » —. (2015) El curriculum gerencial en los colegios privados de elite. En Castro, C; Gómez, H. y Reyes, L (eds.). *Desafíos y tensiones en la gestión del currículo: Teoría y Práctica*. Santiago: Ediciones Universidad Católica Silva Henríquez
- » Maillet, Antoine, Bastián González-Bustamante, Alejandro Olivares. (2016) ¿Puerta giratoria? Análisis de la circulación público-privada en Chile (2000-2014). Documento de Trabajo PNUD, Desigualdad N° 2016/07.
- » Majluf, N. Abarca, N., Rodríguez, D. y Fuentes, L. (1998). Governance and Ownership Structure in Chilean economic groups. *Abante*, 1, 1, pp. 111-139
- » Martínez, J. (2015) Grandes familias empresarias en Chile. Sus características y aportes al país (1830-2012) en Fernández, P y Lluch, A. (eds.) *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo*, Bilbao, Fundación BBVA
- » Medina, A., Sepúlveda, E. y Rojas, S. (2009) Estrategias corporativas de crecimiento de los grupos económicos en Chile. *Estudios Gerenciales* 25(113) pp.37-53.
- » Mönckeberg, María Olivia (2001) *El saqueo de los grupos económicos al Estado Chileno*. Santiago, Ediciones B.
- » —. (2003) *El imperio del Opus Dei en Chile*, Santiago, Ediciones B, Chile. S.A
- » Montero, Cecilia (1997) *La revolución empresarial chilena*
- » —. (1990) *La evolución del empresariado chileno: ¿Surge un nuevo actor?*
- » Mosca, G. (2004) *La clase política*. México: Ediciones Fondo de Cultura Económica.
- » Moya, E. & Hernández, J. (2014) El rol de los colegios de elite en la reproducción intergeneracional de la élite chilena, *Revista Austral de Ciencias Sociales* 26: 59-82.
- » Nazer, Ricardo. (2000) "El surgimiento de una nueva élite empresarial en Chile: 1830-80" en Bonelli, F. y Stabili, M. R. (eds.) *Minoranze e culture imprenditoriali, Cile e Italia (secoli XIX-XX)*. Carocci, Roma.
- » —. (2013). Renovación de las élites empresariales en Chile. En Tironi, Eugenio y José Ossandón (eds.) *Adapción: La Empresa Chilena Después De Friedman*, pp. 85-108. Santiago: Ediciones UDP.
- » Ossandón, José (2013) Hacia una nueva cartografía de la élite corporativa en Chile. En Tironi, Eugenio y José Ossandón (eds.) *Adapción: La Empresa Chilena Después De Friedman*, pp. 29-54. Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales.
- » Pareto, Vilfredo. (1980). *Forma y equilibrio sociales*. Madrid: Alianza Editorial.
- » Pelfini, Alejandro. (2014). «The role of elites in emerging societies, or how established elites deal with an emerging society: the case of business elites in contemporary Chile». *Transcience*, 5: 53-59

- » Piketty, T. (2003). "Income Inequality in France, 1901-1998", *Journal of Political Economy*, 111: 1004-1042.
- » Pina, Álvaro (2011) Métodos de análisis de redes y élite económica. Working papers IC-SO-UDP, N°1.
- » PNUD (2004) Informe de Desarrollo Humano: El Poder ¿Para qué y para quién? Santiago: PNUD
- » —. (2015) Informe de Desarrollo Humano: Los tiempos de politización. Santiago: PNUD.
- » Rehren, A. (2000) La redemocratización de la política chilena: ¿Hacia una democracia capitalista? *Revista de Ciencia Política*, Vol. XX, N°2, Santiago
- » Rodríguez Weber, Javier. (2015) *The Political Economy of the Top 1% in an Age of Turbulence. Chile 1913-1973* Montevideo: UR. FCS-UM. Programa de Historia Económica y Social.
- » Rojas, J. & Guzmán, J. A. (2017) *Empresarios zombies: La mayor elusión tributaria de la élite chilena.*
- » Rovira, Cristóbal. (2007) Chile: Transición pactada y débil autodeterminación colectiva de la sociedad. *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 69, N°2, abril-junio, 2007, pp.343-372.
- » Rozas, P. y G. Marín (1989) 1988: El mapa de la extrema riqueza diez años después. Santiago: Cesoc.
- » Sagredo, Rafael (1996) "Elites Chilenas del siglo XIX. Historiografía" *Cuadernos de Historia*, (16), 103-132.
- » Salvaj, Erika. (2013). Cohesión y homogeneidad. Evolución de la red de directores de las grandes empresas en Chile, 1969-2005. En Tironi, E. y Ossandón, J. *Adaptación, la empresa chilena después de Friedman*. Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales.
- » Salvaj, E. y Couyoumdkan, J. P. (2015) *Interlocked, Business and the State in Chile (1970-2010)*. *Business History*. DOI 101080/00076791.2016.1044517
- » Sanfuentes, A. (1984), *Los grupos económicos: control y políticas*. Colección Estudios CIEPLAN N° 15, pp. 131-170, Santiago de Chile
- » Sanhueza, Claudia y Ricardo Mayer (2011). "Top Incomes in Chile using 50 years of household surveys: 1957-2007". *Estudios de economía* 38(1), pp. 169-193. doi: 10.4067/S0718-52862011000100007.
- » Salazar, Gabriel. (1991) "Empresariado popular e industrialización: la guerrilla de los mercaderes (Chile, 1830-1885)". En *Proposiciones*, N° 20. Santiago: Ediciones SUR.
- » —. (2009) *Mercaderes, Empresarios y Capitalistas (Chile, Siglo XIX)*. Santiago: Editorial Sudamericana.
- » Solimano, Andrés. (2015). *Elites económicas, crisis y el capitalismo del siglo XXI: La alternativa de la democracia económica*. Santiago: Fondo de Cultura Económica.
- » Silva, Eduardo. (1993) Capitalist Coalitions, the State, and Neoliberal Economic Restructuring: Chile, 1973-88. *World Politics*, 45(4), pp. 526-559, doi: dx.doi.org/10.2307/2950708.
- » —. (1996a) *The State and Capital in Chile: Business Elites, technocrats, and Market Economics*. Boulder: Westview Press
- » —. (1996b) "From Dictatorship to Democracy: Te Business-State Nexus in Chile's Economic transformation, 1975-1994". *Comparative Politics*, 28(3) pp. 299-320, doi: dx.doiorg/10.2307/422209

- » Silva, Patricio (1995). Empresarios, neoliberalismo y transición democrática en Chile. *Revista Mexicana De Sociología*, 57(4), 3-25. doi:10.2307/3540903
- » Stabili, María Rosaria. (2003) *El sentimiento aristocrático: élites chilenas frente al espejo (1860-1960)*. Santiago: Editorial Andrés Bello.
- » Stuvan, A (2000). *La seducción de un orden: Las élites y la construcción de Chile en las polémicas culturales y políticas del Siglo XIX*. Santiago: Ediciones Universidad Católica de Chile.
- » Thumala, María Angélica. (2007). *Riqueza y piedad. El catolicismo de la élite económica chilena*. Santiago: Debate.
- » —. (2011). “Distinción de base religiosa en la elite económica chilena: algunas limitaciones en el enfoque de Bourdieu”, en Joignant, Alfredo y Pedro Güell (eds.), *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las elites en Chile (1990-2010)*, Santiago: Ediciones UDP, (pp.185-202).
- » —. (2013) El error de Milton Friedman. Justificaciones religiosas y morales de la empresa en Chile. En Tironi, Eugenio y José Ossandón (eds.), *Adaptación, la empresa chilena después de Friedman*. Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales.
- » Undurraga, Tomás (2011). Culturas de capitalismo en Argentina y Chile. PhD Tesis, University of Cambridge, UK.
- » —. (2011) Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile 1980-2010: Antecedentes, preguntas e hipótesis para un estudio de redes. Working paper, ICSO, UDP.
- » —. (2012) Transformaciones sociales y fuentes de poder del empresariado chileno (1975-2010). *Ensayos de Economía*, 22(41), pp. 201-225.
- » —. (2016) Business, politics and ideology: Neoliberalism and capitalist class formation in Argentina and Chile (1990-2014). *Revista de Ciencia Política*, 54(2), 177-210.
- » Valdivia, Valdivia. (2008) *Nacionales y gremialistas: El parto de la nueva derecha política chilena*. Santiago: LOM Ediciones
- » Vergara, Ximena y Luis Barros (1978) *El modo de ser aristocrático*. Santiago: Ediciones Aconcagua.
- » Vicuña, Manuel. (2010) *La belle époque chilena*. Santiago: Editorial Catalonia.
- » —. (1996) *El París Americano. La oligarquía urbana como actor urbano del siglo XIX*. Santiago: Universidad Finis Terrae.
- » Villalobos, Sergio. (1987). *Origen y Ascenso de la Burguesía Chilena*. Santiago: Editorial Universitaria.
- » Weber, Max. (2012). *Economía y Sociedad*. Esbozo de sociología comprensiva. Fondo de cultura económica. México
- » Zeitlin, M. y Ratcliff, R.. (1988). *Landlords and Capitalists: The Dominant Class of Chile*. Princeton University Press
- » —. (1984). The civil wars in Chile: (or the bourgeois revolutions that never were), New Jersey: Princeton University Press.
- » Zeitlin, Maurice; Ewen, Lynda Ann & Ratcliff, Richard Earl (1974) ““New Princes” for Old? The Large Corporation and the Capitalist Class in Chile,” *American Journal of Sociology* 80, no. 1 (Jul., 1974): 87-123.
- » Zimmerman, Seth. (2013) Making Top Managers: The Role of Elite Universities and Elite Peers, Yale University.

DOCUMENTO DE TRABAJO N°

Revisión Bibliográfica sobre Élites Económicas en las Ciencias Sociales

Autora
Julia Cavieres

