

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/322211841>

Investigando a la élite económica: Lecciones y desafíos a partir del caso de Chile (Researching the economic elite: lessons and challenges from the Chilean case)

Article · December 2017

DOI: 10.7770/CUHSO-V27N2-ART1244

CITATION

1

READS

301

5 authors, including:



Jorge Atria

Universidad Diego Portales

35 PUBLICATIONS 42 CITATIONS

SEE PROFILE



Juan Carlos Castillo

University of Chile

62 PUBLICATIONS 576 CITATIONS

SEE PROFILE



Matias Cocina

University of Wisconsin–Madison

7 PUBLICATIONS 10 CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Economic Elite, Income Concentration and Taxation: Redistributive Conflicts in Chile [View project](#)



The moral economy of meritocracy and redistributive preferences [View project](#)

ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN

**Investigando a la élite económica:
Lecciones y desafíos a partir del caso de Chile**

*Researching the economic elite: lessons and challenges
from the Chilean case*

Jorge ATRIA

Pontificia Universidad Católica de Chile

Josefina AMENÁBAR

Universidad Diego Portales, Chile

Javiera SÁNCHEZ

Liceo Amador Neghme, Chile

Juan Carlos CASTILLO

Pontificia Universidad Católica de Chile

Matías COCIÑA

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Chile

RESUMEN Este artículo estudia los aprendizajes y desafíos que se desprenden de la investigación empírica sobre élites en Chile en las últimas dos décadas, con énfasis en la élite económica. Utilizando doce entrevistas semiestructuradas a expertos que han investigado a este grupo en Chile y una operacionalización específica para diferenciar los criterios y prioridades de cada investigador, los resultados sistematizan los fundamentos para optar por el concepto de *élite* por sobre otros (como *clase dominante* o *aristocracia*), las estrategias para definir el universo y muestra, y las dificultades de este tipo de estudios. Los resultados contribuyen al análisis reflexivo sobre las formas en que las élites contemporáneas son estudiadas, a lo que se añaden también desafíos pendientes y

líneas de investigación a futuro que vinculen esta área con otros fenómenos de relevancia para la vida social.

PALABRAS CLAVE Sociología de las élites, élite económica, métodos de investigación, desigualdad.

ABSTRACT This paper lays out the lessons and challenges that stem from the last 25 years of research on Chilean elites. Particular emphasis is given to works that study economic elites. Based on 12 in-depth interviews with some of the main researchers in the field, the paper offers a systematic analysis of the grounds on which these researchers justify their use of the concept of elites to refer to the upper strata of Chilean society, in detriment of other concepts such as ruling class or aristocracy. The paper also analyzes the approaches and strategies used by them, their samples and methods, and the difficulties they find in the fieldwork, contributing to a reflexive analysis on the ways of researching the contemporary elites. Finally, challenges and avenues for future research in this area are proposed.

KEYWORDS Sociology of elites, economic elite, research methods, inequality.

Introducción

Es ampliamente reconocido en las ciencias sociales que las élites constituyen un actor central a la hora de analizar estructuras y procesos en la sociedad. Temas como la creciente y persistente desigualdad, las disputas sobre el rol del Estado, las críticas respecto a la distribución del poder, así como las dudas sobre la subordinación del dinero en los regímenes democráticos, son todos aspectos que se relacionan directa o indirectamente con la ocupación de posiciones de prestigio y la conducción de las sociedades en general. A pesar de ello, la investigación sobre élites se caracteriza por su irregularidad (Khan, 2011), tanto en términos conceptuales como metodológicos.

Conceptualmente, no existe una comprensión acabada sobre quiénes forman parte de la élite, qué roles cumplen y de qué manera acceden a tales posiciones (Savage y Williams, 2008: 2-3). Lograr definiciones precisas en este ámbito se topa con que las élites se vinculan a una diversidad de otros temas, como la educación y el mérito (Khan, 2012), la tributación y los flujos de riqueza que circulan entre las naciones (Zucman, 2015; Piketty, 2014; Tanzi, 2014) y las dinámicas sociales e

institucionales que dificultan o hacen posible la desigualdad (Rosanvallon, 2012; Atria, 2014; Dubet, 2011). Por otro lado, existen una serie de dificultades metodológicas asociadas a esta irregularidad conceptual, como la distinción entre élites y clases (Bull, 2015), las estrategias para obtener información sobre élites, en especial de los grandes grupos empresariales (Schneider, 2014), o la determinación de la unidad de análisis y la selección de la muestra (Ossandón, 2013; Reis y Moore, 2005).

Tomando en cuenta estas dificultades, este artículo se enfoca en los aprendizajes y desafíos identificados por expertos que han investigado este tema, con foco en las élites económicas. Dada la fragmentación y disparidad de la agenda de investigación sobre élites, nuestra propuesta es resaltar y distinguir sus aspectos comunes y sus particularidades desde la experiencia directa de investigadores, sistematizando las perspectivas y prácticas que han sido utilizadas en sus trabajos más relevantes. Los aspectos específicos a explorar son: i) las distintas definiciones teóricas utilizadas para investigar a la élite, en particular la élite económica; ii) los fundamentos y estrategias de delimitación de universo y selección de muestra; y iii) las principales limitaciones metodológicas que sugieren estos trabajos. Para esto, se realizaron doce entrevistas semiestructuradas a investigadores que han estudiado las élites chilenas en las últimas dos décadas.

Investigadores de distintas disciplinas han analizado distintos tipos de élite usando diferentes metodologías y dirigiendo su interés a diversas temáticas. Con este estudio se busca sistematizar las formas concretas en que este tipo de trabajos se han llevado a cabo en las ciencias sociales, contribuyendo a un análisis reflexivo que entienda las condiciones a partir de las cuales este tipo de conocimiento científico ha sido producido y que favorezca la observación de limitaciones y desafíos en este campo, teniendo en consideración las distintas visiones de los investigadores y sus maneras de acercarse a la realidad social (Bourdieu, 2004; Bourdieu y Wacquant, 1992). En este sentido, consideramos que el estudio de la élite económica chilena puede aportar evidencia significativa para una agenda de investigación sobre élites, pero también para el estudio de la desigualdad y las trayectorias de desarrollo en América Latina.

El artículo se organiza de la siguiente manera. Primero se realiza una extensa revisión de literatura para observar los principales enfoques que han marcado el debate sobre élites en el siglo XX, considerando una gran variedad de tradiciones y autores. Esta sección concluye con un foco en la élite económica y con un modelo de análisis para investigar empíricamente a la élite. Segundo, se describe la metodología y el plan de análisis de los resultados. Tercero, los resultados son

expuestos considerando los tres aspectos indicados anteriormente (definiciones para investigar a la élite, fundamentos y estrategias para la delimitación de universo y selección de muestra, y limitaciones metodológicas). Finalmente, se sintetizan los principales resultados y se proponen algunos desafíos para continuar esta agenda de investigación a futuro.

La literatura sobre élites

Las ciencias sociales han utilizado distintos conceptos para examinar los procesos de conducción de las sociedades y los fundamentos de legitimidad sobre los que descansan las posiciones superiores en diversas esferas sociales. Los conceptos de *élite*, *clase dominante*, *clase gobernante*, *aristocracia* y *oligarquía* representan aquellos con mayor tradición en la literatura.

El uso de estos conceptos deriva de diferentes interpretaciones que dan los autores a las grandes discusiones en este campo, entre las que se encuentran: i) el grado de control de ciertos recursos, que comprende desde la propiedad de los medios de producción hasta la posesión de riqueza material, o de ciertos talentos y habilidades especiales (Poulantzas, 1976; Khan, 2012; Marx, 1978; Friedrich, 1950); ii) la independencia o interrelación entre las posiciones de prestigio de distintas esferas sociales (Aron, 1966; Mills, 1957; Domhoff y Ballard, 1968); iii) el fundamento que sostiene la ocupación de una posición superior, resaltando la disyuntiva entre adscripción y logro (Keller, 1963; Hartmann, 2008); iv) la potencialidad de reproducción de esa posición o de un cambio social que modifique la cúpula dirigente, incluyendo dinámicas grupales de circulación, reemplazo o cooptación (Pareto, 2008; Bourdieu, 2011; Bernecker y Zoller, 2007; Münkler, 2006); v) la influencia de quienes ocupan cargos de prestigio sobre el resto de la comunidad, en términos del uso del poder (Acemoglu y Robinson, 2012; Winters, 2011); y vi) las diferencias de comportamiento entre este grupo y otros segmentos sociales (Di Caprio, 2014). El presente trabajo aborda estas discusiones desde el concepto de élite.

El concepto de *élite* adquirió relevancia en la reflexión sociopolítica en el tránsito al siglo XX, en el contexto de la reestructuración del poder de la burguesía frente a la irrupción del proyecto democrático y al ascenso creciente de nuevas capas sociales con pretensiones de participación (Krais, 2003: 36).¹ Desde enton-

1. El concepto de *élite* muestra en este punto de partida una diferencia con el de *clase*. En la interpretación de Poulantzas (1976: 198-199), las teorías de élite, algunas teorías de clase

ces ha suscitado múltiples debates teóricos y empíricos, constituyendo una clave analítica relacionada con la conducción de las sociedades y las relaciones de tensión, imitación o cooperación con el resto de los ciudadanos. En este sentido, al igual que los otros tópicos para referir a estos fenómenos, no es un concepto neutral ni unívoco, tiene una fuerza ideológica particular (Bottomore, 1993) y además varía y se diversifica con los cambios experimentados por cada sociedad y sus contextos particulares (PNUD, 2013).

Enfoques y definiciones divergentes

Uno de los grandes consensos que subyace a las definiciones de élite se encuentra en su comprensión como una minoría que tiene poder (Mosca, 1980). El mayor desafío que experimenta esta visión es la idea de que, producto de la creciente diferenciación funcional y una cada vez mayor división del trabajo, no existe una sola élite, sino más bien distintos grupos que controlan diferentes recursos (Mills, 1957; Bottomore, 1993; PNUD, 2015; Khan, 2012). Sin embargo, varios estudios encuentran en distintas realidades nacionales la persistencia de una cierta cohesión grupal entre las élites, pese a su diversidad funcional (Gilens y Page, 2014; Ossandón, 2013).² Del mismo modo, debido a la globalización se ha empezado a hablar de una *superclass* (Rothkopf, 2008) o de una élite globalizada (Khan, 2012).

La literatura deja ver dos líneas de análisis para identificar a la élite, una relacionada con las posiciones que ocupan los individuos en las diferentes áreas de la sociedad y otra que considera que su poder de influencia proviene de su reputación social. Ambos enfoques no son excluyentes en las definiciones de la élite.

no marxistas y los planteamientos de Weber reconocen la existencia de clases sociales, pero como parte de un sistema de estratificación más amplio en el que también se consideran otros grupos paralelos y externos a las clases, los que pueden eventualmente tener un rol más importante que ellas. Contrariamente, el marxismo replica que la división de la sociedad en clases es pertinente para todos los niveles de análisis, tanto en términos teóricos, como metodológicos y de la realidad social. De esta manera, la categoría de clase constituiría el marco de referencia para cualquier estratificación social.

2. Estos dos argumentos —la existencia de distintos grupos controlando diferentes accesos en lugar de una sola élite, y la vinculación de facto entre esos distintos grupos dado que los integrantes de sus respectivas cúpulas forman parte de un mismo grupo económico— son criticados por autores contrarios a las teorías de élite. Para sus críticos, esos argumentos no resuelven los posibles problemas del concepto de clase ni ofrecen una mejor alternativa. Véase, por ejemplo, Poulantzas (2007).

La concepción que sugiere la primacía de lo posicional puede advertirse en las investigaciones seminales sobre este concepto, en especial de Pareto, Mosca y Michels, quienes plantean que en toda sociedad existe una élite definida como un grupo minoritario de personas que poseen poder, el cual les permite controlar y dirigir la sociedad (Pareto, 2008; Rovira, 2011; PNUD, 2013). Lo posicional se observa en la comprensión de la élite como una clase política o gobernante, compuesta por quienes ocupan los puestos en los que se toman las decisiones políticas, pudiendo de esta manera dirigir a la no-élite o clase gobernada (Bottomore, 1993). Pareto profundiza en esta dirección al destacar el carácter funcional de la élite, en tanto representaría los individuos de mejor desempeño en cada rama de actividad (Bottomore, 1993), un aspecto también desarrollado por Keller (1963). Para Aron (1966: 204), la élite describe a todos los individuos que ocupan un lugar alto en la jerarquía en términos de riqueza o prestigio, siendo la clase política un grupo más estrecho que ejerce funciones de gobierno, y la clase dominante una categoría intermedia entre ambas, incluyendo a los privilegiados que sin ejercer actualmente funciones políticas influyen a quienes gobiernan y a quienes obedecen dada su autoridad moral o poder económico. Mills (1957), por su parte, utiliza un enfoque posicional para analizar empíricamente la sociedad norteamericana de los años cincuenta, concentrándose en las interconexiones entre las esferas política, económica y militar.

La segunda línea de análisis encuentra que, en muchos casos, la obtención de influencia por parte de una minoría de individuos no se basa en la ocupación de una posición de poder, sino en la reputación. Esto se traduce en definiciones de la élite que la caracterizan como una minoría que se diferencia de la mayoría por su prestigio, autoridad o por su representación del estatus económico y político (Waldmann, 2007; Pelfini, 2014). Algunos autores enfatizan que la posesión de algún atributo valorado positivamente por la sociedad generaría una diferencia sobre el resto, otorgando poder e influencia a un individuo, un aspecto anteriormente abordado por Mosca (Bottomore, 1993; Gallino, 2001; Mills, 1957).

En esta segunda línea de análisis hay variaciones respecto a qué lleva a un individuo a ser considerado élite. Se cuestiona si se trata de los individuos más capacitados en un área —lo que se analiza usualmente como mérito (Hayes, 2012; Silva, 2010; Joignant y Guell, 2011)— o si más bien dominan elementos como la posesión de recursos. Entre los autores contemporáneos, Khan centra su definición en este aspecto, al referir a la élite como «aquellos que tienen un control desproporcionado sobre un recurso o sobre el acceso a éste» (Khan, 2012: 362), lo que se destaca más allá de la posición o el mérito.

La interrogante sobre qué lleva a ser considerado élite forma parte de una discusión que la literatura ha seguido actualizando. Para el caso de América Latina y Chile existen numerosos trabajos que analizan, por ejemplo, la importancia de los tecnócratas, cuyo alto nivel de capacitación en un área les ha permitido formar parte de la élite. Este grupo se compone principalmente de abogados, sociólogos, ingenieros y economistas, adquiriendo preeminencia en las altas esferas políticas (Dezalay y Garth, 2002; Silva 2006; Markoff y Montecinos, 1993; Silva, 1992).

Para Silva (1992), los intelectuales han escrito la historia política, económica y social de Chile confiriendo centralidad absoluta a los partidos políticos, cuando en realidad ellos también han jugado un rol decisivo en las transformaciones nacionales. Aunque es posible reconocer ejemplos de aporte tecnocrático en los gobiernos de Alessandri y de la Concertación, el caso de los Chicago Boys muestra en su forma más nítida la incorporación de este grupo —en particular, los economistas— en el poder político (Markoff y Montecinos, 1993). Los tecnócratas exhibieron también su injerencia en el mundo empresarial en el tránsito del burgués terrateniente de los años sesenta al «nuevo empresario» de los años ochenta, figura representada por profesionales que antes del gobierno dictatorial se habrían dedicado a empresas o empleos públicos, pero que con el retiro del Estado y la privatización de las empresas se volcaron al emprendimiento de actividades independientes (Montero, 1996: 165).

Rol y función de la élite

Pareto, Mosca o Michels no mostraban una visión muy positiva sobre la democracia, lo que se unía a la afirmación de la desigualdad de capacidades intelectuales entre los hombres (Aron, 1966). Esto sustenta la creencia en la inevitabilidad de la élite, la que para Pareto (1996) se mantiene incluso en el gobierno de un régimen absolutamente democrático. Sin embargo, aun la aceptación de esta creencia no implica un consenso sobre qué rol y cuáles funciones desempeña la élite. Una distinción posible sugiere dos corrientes, una que otorga una relevancia más positiva a este grupo y otra más crítica del rol que pueden jugar en la sociedad.

Junto con atribuir un carácter natural a la existencia de la élite, la primera corriente sugiere una cierta superioridad moral. La élite es imprescindible y sus miembros son quienes deben renovar la moral y determinar los sistemas normativos que adoptan las sociedades (Burke, 2009; Keller, 1963). Estos autores, entre los que se cuentan Stammer, Aron y Freund, investigadores de la élite de los años cincuenta, suelen considerar a la élite como un grupo de notables, los mejores de

cada sociedad, lo que justificaría su idoneidad para asumir roles protagónicos, destacando sus juicios propios y una visión responsable y de largo plazo, garantizando la continuidad del orden social (Waldmann, 2007; Keller, 1963). Para Mills (1957), los conservadores conceden superioridad moral a la élite, defendiendo la idea de que podrían ser individuos pobres o ricos, ya que lo que los identifica como élite es la clase de individuos que son. Por último, al recaer en las élites imputaciones de responsabilidad e influencia en el devenir de los Estados, pueden ser sujeto de imitación o agresión popular (Joignant y Güell, 2011).

La segunda corriente argumenta que la élite utiliza su poder para influir en el desarrollo económico, político y social, pero priorizando el beneficio propio y no el común, pudiendo incluso negar sus privilegios a otros, olvidándose de las clases populares y obstaculizando cambios que no están a su favor (Khan, 2012; PNUD, 2015; Sweezy, 1968: 120-121). En esta visión, una influencia desproporcionada de la élite sugeriría un funcionamiento institucional poco autónomo, dificultando el logro de objetivos sociales esperados en democracia y, en un nivel más amplio, el desarrollo de los países (Acemoglu y Robinson, 2012; Winters, 2011). Esto implica concebir la relación entre estructura institucional y formación de las élites como un *two-sided play*, donde las instituciones seleccionan y forman a aquellos que llegan a las posiciones más altas y, a la vez, aquellos en el tope de la estructura institucional poseen grandes cuotas de poder para administrar estas mismas instituciones (Mills, 1957: 248).

Dinámicas de la élite

La descripción de las élites como minorías activas en circulación permanente, que incluye procesos de ascenso, declive y reclutamiento de nuevos miembros (Pelfini, 2014: 55) ha sido discutida desde las teorías clásicas —en particular por Pareto— a partir de la noción de «circulación de las élites» (Pareto, 1996). Esto implicaría que una élite puede ser sustituida por una contra-élite, o bien renovada por la inclusión de nuevos miembros destacados por sus talentos, o por provenir de otros grupos sociales (Pareto, 2008; Khan, 2012; Bottomore, 1993; Rovira, 2011).³

3. A la circulación de la élite se opone la idea de que este grupo es capaz de adaptarse a los cambios sociales, manteniéndose los mismos sujetos o grupos en el poder a pesar de transformaciones en la estructura social. Un ejemplo de esto sería la integración de nobles en los ministerios públicos cuando cayó el régimen feudal en Alemania (Waldmann, 2007; Michels, 1962).

Mosca no creía en una renovación constante, sino que planteaba la existencia de periodos donde la élite se abre e incorpora elementos nuevos, y otros donde se cierra y trata de mantener sus privilegios (Joignant, 2009). Por su parte, Michels enfatizaba que las dinámicas organizacionales inevitablemente terminan en la conducción por parte de una minoría dirigente, dando lugar a la denominada «ley de hierro de la oligarquía» (Michels, 1962), resaltando la capacidad de la élite de dominar las estructuras de poder de las organizaciones, en detrimento de un funcionamiento basado en un sistema de democracia directa.⁴

Estos procesos no son totalmente excluyentes, ya que la élite puede cambiar en los momentos en que cae un régimen. En tales coyunturas, la élite puede adaptarse a los cambios sociales y tomar el poder, o bien pueden incorporarse nuevos miembros transformando el grupo lentamente (Khan, 2012). Así, es posible que en las sociedades se genere un quiebre radical que lleve al poder a un grupo totalmente nuevo, o que la circulación de la élite conviva con un grupo que tradicionalmente ha sido parte de ella.

Como esta revisión de literatura sugiere, existen numerosos enfoques y autores que a través de trabajos de análisis teórico, histórico o conceptual han contribuido notablemente a la caracterización de las élites, delineando los principales fundamentos, tensiones y diferencias conceptuales en este campo. De esta forma, la investigación empírica puede complementar estos esfuerzos y aportar nuevos elementos para la construcción del objeto de estudio, esto es, la comprensión de qué es lo que define a los grupos superiores en la sociedad, y cuáles son los mecanismos que explican su ascenso y reproducción.

Élites económicas

La relevancia de la élite económica fue planteada implícita o explícitamente por las ciencias sociales desde sus inicios. En las distintas etapas en que la investiga-

4. A juicio de Raymond Aron, la idea de la «ley de hierro de la oligarquía» deja varios dilemas sin resolver. Si bien es plausible que exista siempre una minoría que gobierne, pueden presentarse grandes diferencias en la composición de ese grupo, como también en sus métodos de reclutamiento, en las estrategias para consolidarse y acceder al poder y en el ejercicio de la autoridad. Es también fundamental clarificar cómo se relaciona la clase política con otros grupos privilegiados que detentan poder y prestigio (Aron, 1966: 204-205). Complementariamente, para Lasswell y Kaplan (1965: 202), el grado de democracia en una estructura social no depende de la existencia de una élite, sino de las relaciones entre élite y masa, enfatizando las formas de reclutamiento y de ejercicio del poder.

ción sobre élites ha adquirido dinamismo, se ha mostrado su enorme injerencia en las dinámicas de reproducción, cambio y conducción social, como también los mecanismos de distinción y clausura (Pareto, 2008; Bourdieu, 1999) que facilitan la acumulación de recursos y la conservación de una posición aventajada en el orden social (Piketty, 2014; Winters, 2011). Por estas razones, el estudio de las élites económicas resulta indispensable para comprender tanto la composición y el comportamiento de los grupos superiores, como las relaciones de poder que operan en la estructura social de los países.

Pese a esto, la investigación sobre élites políticas suele prevalecer sobre aquella dedicada a la élite económica. Dos razones que pueden justificar esta preponderancia son la mayor dificultad de acceso y un mayor desinterés de este grupo en participar en estudios. Contrariamente a la élite política, cuyos integrantes ostentan cargos de representación pública o pueden aspirar a tales posiciones —lo que en ambos casos requiere una mayor apertura a la ciudadanía y una mayor disposición a abordar distintos temas de interés nacional—, la élite económica puede presentarse ante la ciudadanía y ejercer influencia social utilizando distintas modalidades. Asimismo, mientras la investigación sobre élites políticas puede, por ejemplo, beneficiarse de los datos de contacto públicos de los representantes en el Parlamento, y de cargos clave en el Gobierno y en partidos políticos, el acceso a la élite económica está lleno de impedimentos y se basa en información de contacto que no necesariamente es de acceso público, requiriendo usualmente un trato previo con intermediarios y una justificación específica que explique lo que se requiere y convenza al sujeto contactado de acceder a tal invitación.

Durante los últimos años, y luego de un período en que la desigualdad ocupó un lugar marginal en el debate académico (Atkinson, 1997), el estudio de las élites económicas ha tomado nueva fuerza, contribuyendo a la comprensión sobre un rasgo saliente en el aumento de la desigualdad en los capitalismo avanzados, a saber, la gran concentración de ingreso en la parte superior de la distribución (Alvaredo, Atkinson, Piketty y Saez, 2013). Aunque en América Latina la desigualdad de ingreso tiene una historia más extensa, la ampliación del debate en países de ingreso alto ha intensificado la discusión regional y las comparaciones entre continentes y modelos de desarrollo. La particular estructura del sistema capitalista latinoamericano tiene entre sus características la persistente producción de altos niveles de desigualdad, con una gran concentración del capital en grupos económicos de gran tamaño (Schneider, 2013). Este patrón, de raíces históricas profundas (Rodríguez Weber, 2017) está asociado con un amplio despliegue de poder estructural e instrumental de las élites frente a los Estados (Fairfield, 2015).

Esto justifica la necesidad de producir nueva evidencia sobre la élite económica, como un complemento al conocimiento sobre élites políticas, y como estrategia para indagar en las interconexiones entre estas esferas y otras de relevancia social.

Si bien la élite económica chilena comparte algunos rasgos con otras élites latinoamericanas, posee también ciertas particularidades, configurando un caso de interés para las ciencias sociales. La literatura muestra que se trata de un grupo extremadamente liberal en lo económico (PNUD, 2004, 2015), que percibe el mayor porcentaje de recursos entre países en que se ha estudiado la concentración de ingreso en la región (López, Figueroa, y Gutiérrez, 2013; Fairfield y Jorratt, 2015), y que se encuentra muy cohesionado, en especial a través de gremios empresariales, canalizando efectivamente sus intereses en distintas reformas y negociaciones con el sector público (Silva, 2002; Nápoli y Navia, 2012; Fairfield, 2010; Atria, 2015; Undurraga, 2013). Es también un grupo altamente clausurado en términos de movilidad social (Espinoza y Núñez, 2014; Torche, 2005), homogéneo y relativamente conservador en términos religiosos (Thumala, 2007) y concentrado geográficamente en un área bien delimitada de la capital (Rasse, 2015).

Los trabajos históricos han producido valiosos aportes para documentar cómo estos rasgos de la élite económica se han construido a lo largo de la historia de Chile. Esto comprende tanto su composición inicial —familias tradicionales y sus descendientes, quienes en la Colonia recibieron tierras para explotar por medio de actividades agropecuarias—, como también la integración de nuevos actores posteriormente —encomenderos, intelectuales y comerciantes extranjeros, sin dejar de ser un grupo minoritario con vínculos entre sus integrantes (De Ramón, 2003; Edwards, 1928)—, y las dinámicas para proteger sus intereses, en particular reforzando las alianzas con el poder político, constituyendo agrupaciones empresariales (De Ramón, 2003) y adaptándose a momentos como la cuestión social y las posibles pérdidas de consenso social sobre su mantención en el poder (Morris, 1967).

Un modelo para estudiar empíricamente a la élite económica

Considerando los múltiples enfoques y definiciones revisados, en esta sección se propone una taxonomía que facilita su indagación empírica. Para esto, los conceptos y tipos de élite reportados en la literatura fueron ordenados a partir de dos ejes centrales. Ellos permiten estructurar el análisis en respuesta a las dos discusiones antes mencionadas: una sobre el rol que juega la élite en la sociedad, y otra sobre la fuente desde la cual se origina ese poder.

Tabla 1. Taxonomía de la élite

		Origen del poder		
		Recursos	Mérito	Herencia/Adscripción
Rol en la sociedad	Posicional			
	Reputacional/Estatus			

Fuente: Elaboración propia

La tabla 1 presenta una matriz organizada en los dos ejes centrales ya descritos. Respecto al primer eje —rol de la élite— se definieron dos categorías, una posicional y una reputacional, las cuales permiten que el trabajo empírico se conecte e interprete en diálogo directo con la literatura. Respecto al segundo eje —origen del poder de la élite— se proponen tres grandes fuentes: disposición de recursos, características adscritas versus heredadas, y mérito. Aunque en trabajos previos se pueden distinguir elementos de ambas discusiones, pocos incluyen conjuntamente la distinción del rol que juega la élite en la sociedad, y el origen del poder que les permite tener tal condición. Por ejemplo, la definición de Khan (2012) se centra en el segundo eje, mientras que la definición de los clásicos le da más importancia al primero. Como se verá en la sección de resultados, esto resultó útil para obtener un análisis sustantivo sobre cuestiones específicas de las élites y su posicionamiento, y también para generar explicaciones más amplias, relacionadas con la influencia de la élite en la conducción y desarrollo social.

Hoffmann-Lange (2007) propone una operacionalización similar de los métodos de identificación de la élite, considerando el método reputacional, decisional y posicional. Cada uno de ellos se define por la combinación de posiciones formales, liderazgo o influencia, y la participación activa en la toma de decisiones. Coincidimos en que en los estudios de élite existen combinaciones de los distintos métodos, por lo que en esta taxonomía no se considera el método decisional, pues combina posiciones formales e influencia en la toma de decisiones, lo que se entiende como reputación. Por otro lado, se incluyeron los factores que originan la pertenencia a la élite y aquellos que ayudan a mantenerse en ella en el segundo eje, para así obtener un análisis más acabado de las definiciones y métodos que utilizan los diversos autores al estudiar este grupo.

Metodología

La metodología utilizada en la presente investigación fue de tipo cualitativa, a través de entrevistas en profundidad semiestructuradas, técnica que permite indagar en la pregunta de investigación, abordando también los ámbitos de interés de los participantes. La unidad de análisis fueron investigadores de la élite chilena. La muestra se definió a partir de la revisión de la literatura contemporánea sobre élites, escogiéndose en específico a autores que hubiesen publicado trabajos sobre el tema en las últimas dos décadas. La revisión de estos textos constituyó también un insumo clave para el diseño y análisis de las entrevistas.

El trabajo de campo se realizó entre octubre de 2015 y julio de 2016. Se entrevistó a doce investigadores, cuya afiliación institucional representa a siete universidades (chilenas o internacionales) y dos organizaciones no académicas. Los investigadores tenían que tener estudios que consideraran el análisis de élites chilenas, ya sea élites políticas, económicas, empresariales o en términos generales. De los doce investigadores entrevistados, diez de ellos son hombres y dos son mujeres. Las entrevistas fueron realizadas presencialmente en espacios laborales, particulares o públicos, y en tres casos virtualmente, al tratarse de investigadores residiendo fuera de Chile. Dado que algunos de los entrevistados prefirieron el anonimato de las citas, se definió un identificador para referir a cada uno de ellos. La duración promedio de las entrevistas fue de una hora.

Para las entrevistas se definió una pauta guía con elementos clave para abordar en todos los casos. Ésta se estructuró a partir de la pregunta de investigación en torno a tres grandes módulos: i) definición teórica de élite, ii) definición teórica de élite económica, y iii) selección de la muestra y aplicación empírica. Aunque los participantes han realizado estudios sobre distintas élites y con distintas metodologías, las entrevistas se concentraron en el análisis de la élite económica, al representar el grupo más complejo de caracterizar en términos socioeconómicos y de estudiar empíricamente.

El plan de análisis siguió una metodología de análisis de contenido, compuesta por siete etapas: i) definición de la pregunta de investigación, ii) selección del material, iii) construcción de un marco de codificación, iv) segmentación, v) codificación de prueba, vi) análisis principal, y vii) interpretación y presentación de los hallazgos (Schreier, 2014). Para el análisis de contenido se consideraron principalmente las entrevistas a los investigadores. La literatura revisada se incorporó en la interpretación de resultados. Para el marco de codificación se definieron doce categorías basadas en los objetivos y la pauta de entrevista, abarcando desde

«definición teórica de élite económica», hasta «estrategias de acceso utilizadas en la investigación». Para la segmentación se transcribieron y distribuyeron fragmentos de las entrevistas en las categorías del marco. En la etapa de codificación de prueba se eliminaron o agruparon categorías, enfocando el trabajo en los tres módulos descritos anteriormente. Finalmente, se analizó la totalidad del material, combinando aquello extraído de las entrevistas con sistematizaciones e interpretaciones de los(as) autores(as), de modo de vincular los relatos con un análisis más amplio sobre la investigación empírica de las élites.

Resultados

Definiciones de la élite y diferencias con otros conceptos

En la discusión sociológica del estudio del poder y el privilegio se han usado distintos conceptos, entre los cuales los entrevistados mencionan el de *clase alta*, *clase dominante*, *milieu* y *élite*. Mientras algunos investigadores dejan ver un uso combinado de estos conceptos, otros utilizan nociones más precisas, estableciendo diferencias claras entre ellos, sus límites y las justificaciones que remiten al uso de uno u otro. De las entrevistas se desprenden cuatro grandes temáticas imprescindibles para definir a la élite que resultan diferenciadoras entre los investigadores: el poder, el *habitus*, la conducción y la circulación.

Transversalmente, se observa entre los entrevistados la afirmación de la élite como un grupo minoritario y con grandes cuotas de poder. La mayoría, siguiendo la perspectiva de Mills en *The power elite*, sostiene una idea pluralista de élites (en el dominio económico, político, intelectual y militar, entre otros), aunque en la práctica se reconoce su imbricación, pudiendo entenderse en la realidad chilena como una sola élite. Entre los entrevistados se destaca, sin embargo, el uso del concepto de élite por sobre el de clase dominante. Esto, pues se le atribuye una connotación más amplia y neutral, estableciendo que no existe un único e idéntico grupo que prevalece en todas las esferas de la vida social, o al menos reconociendo la potencialidad de ciertas renovaciones en algunas esferas.

En segundo lugar, mientras algunos entrevistados señalan ciertas características o patrones culturales como un elemento constitutivo de la pertenencia a la élite, otros advierten que aquellos elementos exceden la idea de dicho concepto, entrando en el terreno de la clase social o dominante. Las diferencias surgen a partir del consenso de que las élites tienen un estilo de vida similar producto de los beneficios que poseen. Uno de los entrevistados analiza esta situación utilizando la noción de *milieu* y refiriendo a patrones de clasificación y consumo, lo

que permitiría indagar en la posición de clase de la élite. En esta óptica, la noción de clase conecta con la propiedad de los medios de producción, en tanto que la élite se asociaría a la construcción de un discurso hegemónico. Se separarían, así, los ámbitos en los cuales ambos tópicos pueden ser de utilidad, dejando fuera el *habitus* del concepto de *élite*.

Hablaría de élite según una cierta identidad de grupo, en cuanto a ser distinto, superior que la masa y de la normalidad social. Tiene algún grado de grupo selecto, con determinados atributos y tiene algún proyecto con interés particular. Pero sí, en la medida que es élite, conduce, o sea tiene algún proyecto para el conjunto de la sociedad (Investigador 4).

Un elemento que suscita consenso en la definición de élite es la existencia de poder de conducción en alguna esfera relevante de la vida social. Algunos entrevistados destacan, como condición adicional, la construcción de una cierta hegemonía ideológica, con una intención deliberada de obtener legitimación y estabilidad. Para estos investigadores, la élite plantea su proyecto individual como uno colectivo deseable y beneficioso para todos. Otro grupo, en tanto, atribuye a la élite una conciencia débil, pues no existiría un nivel de reflexividad y autocomprensión grupal tan alto para hablar de un proyecto hegemónico.

Un último aspecto de importancia para distinguir el concepto élite de otros que refieren a las capas superiores es el proceso de circulación. Éste aparece contrapuesto con la noción de clase dominante de Bourdieu, y su análisis de la persistencia de este grupo y sus estrategias de reproducción y clausura social (Bourdieu, 2011). Dicho marco analítico no permitiría explicar la existencia de quiebres en la conformación de las élites a lo largo de la historia, dificultando el estudio de grandes transformaciones sociales en América Latina, como las que se observaron tras la intervención militar en distintos países (Rovira, 2009). La noción de circulación sería entonces fundamental para explicar el cambio social, sin embargo, esto no se traduce para los investigadores en la adherencia a una ley de rotación permanente y automática, pues junto con ésta se aprecian grupos de poder estables. En consecuencia, el acceso a estos grupos parece factible casi exclusivamente a través de estrategias de cooptación:

Yo opto por esta definición de élite porque considero que la literatura histórica me da la posibilidad al menos de dejar espacio para entender el cambio social, pero sin tener la ingenuidad de que uno pueda creer en una ley de rotación absoluta de la élite (Investigador 12).

Definiciones de élite económica

En las últimas décadas, la élite económica sobresale en la medida que da cuenta de un poder económico de gran relevancia, dados los patrones de concentración observados en las sociedades contemporáneas (Savage y Williams, 2008). Sin embargo, la literatura revela que, junto con la importancia que se da a este grupo, persiste una notoria falta de precisión en su definición al momento de realizar investigación empírica. La tabla 2 sistematiza las principales dimensiones destacadas por los entrevistados, a saber: elementos transversales, elementos que coinciden con la taxonomía inicial y nuevos elementos. Aunque un mismo investigador puede haber definido a la élite considerando más de un elemento, los resultados se presentan como una distinción analítica, resaltando aquél de mayor importancia en cada testimonio.

Lógicamente, la posesión de riqueza aparece como el factor distintivo para caracterizar a la élite económica, lo que se traduce en un alto poder adquisitivo y/o de acceso a distintos recursos. Sin embargo, como se vio en la sección anterior, además de altos ingresos, la pertenencia a la élite viene dada también por el hecho de ser una minoría con capacidad de conducción.

La literatura reporta dos atributos centrales en la conducción social, expuestos en la tabla 2 como posicional y reputacional. Con distintos usos y matices, ambos aparecen entre los entrevistados al definir a la élite económica y sus posibilidades de influencia en el devenir económico nacional. El elemento posicional es empleado para caracterizar a aquellos individuos que ocupan cargos prestigiosos en grandes empresas, o bien que poseen un gran capital económico. El elemento reputacional, por su parte, tiene que ver con el reconocimiento de pares y la posesión de estatus social, lo que permitiría incidir en el desarrollo económico nacional aun sin necesidad de poseer una gran riqueza. Un ejemplo de esto serían los miembros de *think tanks* y su rol de productores de conocimiento o de propuestas de política pública de gran influencia.

Fui armando una estructura más mixta, con tres dimensiones: uno, que ocupara una posición de poder o autoridad; dos, que tuviera una conexión poderosa, es decir, una persona que tuviera una conexión familiar, conyugal con alguien que tuviera una posición de poder; tres, que tenga reconocimiento de pares (Investigador 2).

Como se deja ver en esta cita, este investigador ofrece una aproximación que contempla elementos posicionales y reputacionales. Sin embargo, incluye tam-

Tabla 2. Definiciones de élite económica según elemento central

Elemento transversal	Poder/Conducción	“Es la gente que puede tomar decisiones respecto de cuál es el modelo de desarrollo que va a seguir el país, o sea, son gente que tiene fortuna, pero que además puede influir en las decisiones sobre el modelo de desarrollo” (Investigador 7)
Elementos de la taxonomía inicial	Posicional/ Funcional	“Principalmente grupos económicos, que incluye tanto lo productivo, lo financiero, servicios, todo lo que tú consideres en el plano de quienes son los que mayor capacidad tienen para tomar las decisiones respecto a cómo se invierte el capital en el país” (Investigador 6) “Aquellos que tienen acceso a las posiciones de poder económico. Creo que por élite económica entendería gerentes de empresas, dueños del capital, sin duda, [y] directores de empresas” (Investigador 3)
	Reputacional/ Estatus	“Hay algo de reputación, quién es reconocido por el resto como líder del empresariado. No es necesariamente el que factura más, sino el que tiene un rol público, que mantiene presencia en los medios” (Investigador 4). “Después, con esa lista, con un grupo de expertos hacen una lista que es de reconocimiento de estatus; este sí, este no. Sí, hay una parte que tiene que ver con estatus” (Investigador 1)
Nuevos elementos	Cultural/Habitus	“Claro, confluyen en colegios, en organizaciones, en diversos tipos de organizaciones funcionales, económicas, familiares, existen grados de convergencia, así me gusta pensarlo a mí. Cierta afinidad electiva, como decía Weber” (Investigador 2) “Hay gente que tiene plata y no es parte de la élite, y es porque no han internalizado el habitus” (Investigador 7)
	Relacional	“Me cuesta pensar que la esposa o los hijos de un gerente general no sean parte de la élite, o [que] un subgerente de 40 años con una vasta red de contactos no sea parte de la élite” (Investigador 1).

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas y textos de los investigadores.

bién un elemento no precisado adecuadamente en la taxonomía, que sugiere una dimensión relacional. Esta dimensión, cercana al concepto de capital social de Bourdieu (1986), refiere a las relaciones sociales o familiares con individuos con poder económico, lo que facilita el acceso u otorga espacios de influencia efectiva sobre dicho poder.

Entrevisté a uno que es de familia [tradicional], y que trabaja y que no gana más de tres millones al mes, pero si tiene cualquier problema, llama por teléfono y tiene 50, 60 millones sin intereses (Investigador 1).

Hay familias que tienen presencia en los directorios de las principales empresas, o de los bancos, o que son accionistas de la Bolsa, o miembros del club de golf Los Leones, desde varias generaciones hacia atrás hasta el niño más pequeño, que ya está adentro (Investigador 2).

Algunos investigadores han profundizado en el elemento relacional entre élites estudiando la concentración de poder e influencia en las redes sociales de directorios a través de *brokers*, individuos que son directores de más de una empre-

sa o que vinculan dos grupos económicos o rubros que de otra manera estarían desconectados. Por ende, en la aproximación relacional prepondera el análisis de redes, entrelazamientos y conexiones sociales.

Un segundo elemento no anticipado que apareció en las definiciones es el cultural, el que la mayoría de los entrevistados asocia con la noción de *habitus* de Bourdieu. Con ello, se reconoce que hay factores tradicionales que inciden en la pertenencia a este grupo social, como los lugares de veraneo, los colegios de origen y de destino para los hijos, el lugar de residencia y la posesión de bienes materiales. La inclusión de este elemento muestra también que el uso del concepto de *élite* no se traduce automáticamente en la creencia en procesos continuos de circulación, pudiendo revelar los límites del cambio social y la reproducción de posiciones superiores.

Aproximaciones empíricas a la élite económica

Universo y muestra

Los investigadores participantes sugieren cuatro criterios para definir la muestra de sus estudios, que se corresponden con los elementos de posición, reputación, cultura y redes o relaciones sociales, descritos en la sección anterior. Los resultados se exponen en la tabla 3, ordenando los métodos de selección de la muestra y las estrategias de acceso a partir de las definiciones del universo de cada investigación. En la tabla se observa cómo se relacionan los elementos teóricos de las definiciones de la élite económica con los requerimientos para determinar la metodología, es decir, unidad de análisis, muestra y estrategias de acceso.

Entre los investigadores que utilizan definiciones basadas en el enfoque posicional, el universo se compone por quienes detentan altos cargos en las empresas más importantes o una posición elevada en la escala de riqueza. A partir de esto se observan tres métodos para definir la muestra: i) el método de posicionamiento, el cual se basa en identificar los cargos que poseen las mayores cuotas de poder dentro de las empresas más relevantes en una industria (aquellas con mayor capital o mayores ventas o utilidades). Con ello, se elabora una lista con nombres y apellidos, a los cuales posteriormente se intentará acceder para obtener información; ii) la realización de un corte en la escala de ingresos, como por ejemplo el 5% o el 1% superior; y iii) el análisis de redes de directorio de grandes empresas, lo que se logra a través de la construcción de bases de datos a partir de la información que tienen los bancos, los organismos públicos que centralizan información

Tabla 3. Resumen metodológico

Elemento considerado en la definición de élite	Definición del universo a estudiar	Método de selección de la muestra	Acceso	
Posicional	Altos cargos de las empresas más importantes para el país, o escala de ingresos	Método de posicionamiento	Formal (carta)	Contactos
Reputacional	Individuos reconocidos por sus pares, que pueden o no ocupar una posición formal en la estructura económica, pero que tienen capacidad de influencia en decisiones de interés nacional.	Listado con expertos en el área	Formal (carta), bola de nieve	
Relacional	Individuos que pueden acceder al poder económico a través de relaciones sociales con individuos o grupos específicos.	Definición de perfiles	Bola de nieve	
Habitus	Individuos que poseen ciertos patrones de conducta, consumo y creencias exclusivamente asociados a la pertenencia a la élite.	Definición de perfiles	Bola de nieve	

Fuente: Elaboración propia.

empresarial,⁵ o las memorias de los directorios. Algunos trabajos que emplean este tipo de información estudian actores como los *brokers*, y aspectos como la estructura de la red, los conglomerados (*clusters*) de conexiones en el sector privado o entre el privado y el público, o los agujeros estructurales.

Existe el sector minero, el sector inmobiliario, el sector financiero, etc. Dentro de estos sectores uno ve cuáles son los grandes individuos, y se empiezan a deducir. Uno elabora una tabla Excel con estas distintas categorías y al final se llega a personas con nombre y apellido (Investigador 5).

El universo de las definiciones que se basan en el enfoque reputacional está compuesto por individuos reconocidos por sus pares, que no tienen necesariamente una posición formal, pero que pueden influir en las decisiones que determinan el desarrollo económico. Para definir la muestra desde esta perspectiva se requiere contar con la colaboración de expertos en el área o rubro. Alternativamente, algunos investigadores utilizan rankings empresariales o preguntan al

5. En Chile, un rol importante en este sentido lo cumple la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), organismo que fiscaliza el cumplimiento de la ley por parte de las empresas que se transan en la Bolsa de Valores, y posee información pública de estas empresas, como los directorios y la cantidad de ventas.

mismo empresariado por individuos o cargos altamente valorados y reconocidos como influyentes.

Entre quienes priorizan una perspectiva relacional, el universo aparece definido por aquellas personas que pueden acceder al poder económico, tanto en términos de riqueza como de influencia en el desarrollo económico, producto de su capacidad de establecer relaciones sociales específicas. Por ende, en las muestras se observa una predominancia de los lazos conyugales y familiares con personas que tienen posiciones de poder económico.

Por último, el universo de las definiciones que se basan en un enfoque cultural, o de *habitus*, se refiere a límites de pertenencia. Esto significa que la muestra se define a través de patrones de conducta, consumo y creencias que caracterizarían a la élite. Los criterios observados para lograr esto son, por ejemplo, los colegios de procedencia, los lugares de residencia y veraneo, y la membresía en determinados clubes y organizaciones.

Tanto en el caso relacional como en el cultural se observa la utilización de metodologías de búsqueda de perfiles, procediendo la selección de la muestra a partir de la identificación de personas que cumplen con determinados criterios.

Estrategias de acceso a la élite económica

Para contactar a miembros de la élite y recoger información, los investigadores emplean dos fórmulas: la primera se basa en el envío de cartas o correos electrónicos, con invitaciones formales a las instituciones en las que trabajan los potenciales participantes; la segunda consiste en el acercamiento por medio de contactos personales del investigador. Todos los entrevistados, con excepción de uno, utilizaron la segunda estrategia, ya sea en conjunto con la primera o por sí sola. Incluso aquellas investigaciones que tenían un método de posicionamiento la utilizaron, al constatar la dificultad de obtener respuesta si es que la invitación no se acompaña de un contacto personal, especialmente cuando se busca acceso a posiciones de mayor poder. Esto pone en relieve la importancia de las redes de contacto, algo que también ha sido reportado para otros contextos nacionales (Reis y Moore, 2005). Algunos entrevistados subrayan también la relevancia del propio investigador para el acceso, es decir, su *background*.⁶

6. A partir de los entrevistados puede entenderse en este caso en referencia al lugar en el cual se estudió, el contexto y país en el que se está realizando la investigación y las conexiones con quienes se desea obtener información.

[Utilicé] una carta del decano de Ciencias Sociales explicando y apoyando el proyecto, y otra mía explicando el proyecto con el apoyo de la universidad [en la cual estudiaba en el extranjero]. Mi impresión es que la vinculación local era mucho más importante que el apoyo de afuera [...] Usualmente estas investigaciones se basan en la reputación del investigador y en el apoyo de las instituciones, pero en Chile lo que corta son las consecuencias que tiene la vinculación personal y de la familia, y los contactos sociales dentro de la élite (Investigador 9).

Uno muchas veces habla de bola de nieve para decir cualquier cosa, pero yo efectivamente necesitaba *insiders* [...] y eso era tremendamente difícil, porque nadie quiere exponer a otro a hablar de temas desagradables [...] Conseguí aproximadamente ocho *insiders*, entre contactos y amigos personales. Aquí evidentemente valen las propias redes sociales del investigador (Investigador 12).

Luego de la primera etapa, la mayoría de los entrevistados utilizó una estrategia de bola de nieve para ampliar la muestra, buscando que el mismo entrevistado sugiriera otros participantes. Es por esto que el éxito de la entrevista es fundamental para lograr un nuevo contacto. Esta metodología funciona para la búsqueda de perfiles, pero debe ser utilizada con cautela en la metodología de posicionamiento, pues debe acompañarse de métodos de reemplazo en caso de rechazo. Para los investigadores participantes en este estudio, esta metodología implica un mayor riesgo de sesgos de autoselección, lo que debe abordarse con especial atención para dar mayor representatividad a los resultados.

Limitaciones en la investigación de la élite

El reconocimiento de que los estudios sobre élites entrañan múltiples dificultades no es una particularidad del caso chileno, sino que constituye un diagnóstico válido en distintos contextos (Hoffmann-Lange, 2007). Los investigadores entrevistados especifican este diagnóstico concentrándose en seis dificultades:

1) El acceso, al constituir un grupo reducido y de contacto restringido, debido a múltiples barreras dadas por la protección de cargos e intermediarios, a lo que además se añade una disposición menor a cooperar con investigaciones sociales que la observada en otros grupos.

2) El tiempo, pues se trata de individuos con alta dedicación laboral, lo que redundaría en una menor disponibilidad para atender los requerimientos de investigación.

La distancia simbólica y socioeconómica entre el entrevistador y el entrevistado, que se expresa, primero, en desconfianza, porque podrían incluirse temas controversiales o poco gratificantes. Segundo, por lo que algunos investigadores denotan como una carencia de conceptos sin carga ideológica, que permitan al investigador abordar estos estudios sin generar una reacción negativa en los entrevistados. Debido a esto, muchos conceptos utilizados en estos trabajos gatillarían preconcepciones que limitan los contactos con este grupo y disminuyen la calidad de las entrevistas.

Yo creo que hay pocos conceptos sociológicos que aguanten lo más prístinamente posible la élite, o sea, no contaminarlo con tu ideología. Hay que tratar de ser lo más inocente posible a la hora de estudiarla, y no juzgarla, porque si no matas el estudio, porque lo amarras a tu propio pensamiento. En ese sentido es bueno dejar a la élite hablar por sí misma, que se explique (Investigador 2).

3) Tercero, porque se experimentaría una distancia jerárquica entre el entrevistador y el entrevistado. Los participantes plantean que el sociólogo acostumbra a entrevistar personas de posición social similar o más baja, lo que en este caso puede invertirse, pudiendo derivar en roles confundidos o intercambiados.

4) La profundidad y lenguaje del instrumento, lo que obliga a tomar recaudos especiales para evitar el rechazo del mismo por su superficialidad, por su nivel de complejidad, o por descuidos que pudieran restar seriedad o generar malinterpretaciones de los participantes.

5) La representatividad de la muestra, por los problemas derivados de las estrategias de acceso, formulados anteriormente.

6) El *background* del investigador, el cual puede no ser indiferente a los miembros de la élite participante en una investigación, generando sesgos positivos o negativos en el trabajo, al condicionar sus repuestas.

Desafíos metodológicos

Junto con identificar las limitaciones, los investigadores plantean desafíos metodológicos relacionados con el uso de nuevas técnicas de recolección de información para estudiar a la élite económica. En específico, destaca la propuesta de etnografías y la búsqueda de nuevos métodos para cruzar información.

Para lograr una etnografía es necesario un alto nivel de involucramiento efectivo con el grupo estudiado, lo que puede requerir un acercamiento a espacios formales e informales. Realizar etnografías a la élite constituye una oportuni-

dad de acceder a los comportamientos situados de los individuos, analizando las acciones e interacciones en las cuales éstos elaboran y expresan determinados marcos interpretativos (Ho, 2009; Khan y Jerolmack, 2013). Para algunos investigadores entrevistados, esto aparece como un gran desafío, pues se traduce en la necesidad de conocer en profundidad los temas de interés, de modo que ello redunde en mayores grados de confianza y facilidad para recoger información. Algunos de ellos lo ejemplifican refiriéndose al estudio de las mafias, terrorismo e investigaciones policiales.

Las entrevistas en sí no entregan mucha información, tienes que ser muy bueno para que así sea, por lo tanto, la única manera de obtener más información es estudiando el tema de quien estás enfrentando; por ejemplo, si te enfrentas a un salmonero, saber todo de los salmones (Investigador 10).

De esta manera, ciertas técnicas de recolección de datos que pueden diseñarse con menor dificultad para otros grupos sociales, tales como observaciones participantes o etnografías, implican para el estudio de la élite un desafío complejo que, incluso ante una posibilidad de acceso que incluya la buena disposición de los participantes, requiere altos niveles de preparación y estudio previo.

El segundo desafío refiere a los cruces de información, utilizando distintas fuentes y métodos de confirmación, requiriendo el uso de bibliografías alternativas, libros de directorios o aparición en la prensa, entre otros. Esto sugiere que técnicas como los grupos focales —de escasa factibilidad al tratarse de élites—, las encuestas o entrevistas semiestructuradas no siempre proveen la información requerida para estudiar este grupo, trazando el desafío de obtener material complementario para triangular información y con ello elaborar análisis e interpretaciones más robustas, estrategia que suele utilizarse en este tipo de estudios (Reis y Moore, 2005). Además, esto favorece la detección de contradicciones entre las narrativas de los participantes y sus acciones, un problema que puede existir en especial al realizar entrevistas (Khan y Jerolmack, 2013).

Discusión y conclusión

Este artículo contribuye al estudio de las élites, constatando que, aunque se trata de un tema reconocido ampliamente por su importancia para comprender una variedad de fenómenos, no ha recibido atención suficiente, en especial en términos de investigación empírica. Este tipo de estudios se muestra complejo, ya sea utilizando métodos cuantitativos o cualitativos, debido a los múltiples tipos de élites y

definiciones posibles, como también a las dificultades de contacto y accesibilidad, especialmente notorias al tratarse de grandes empresarios o individuos de altos ingresos (Hertz e Imber, 1995; Page, Bartels y Seawright, 2013; Thomas, 1995).

Este diagnóstico es abordado analizando la investigación empírica de la élite chilena, examinando de qué formas concretas este grupo ha sido estudiado, i) explorando y comparando las distintas definiciones teóricas de élite que se han utilizado, en particular para investigar a la élite económica; ii) identificando y contrastando los distintos fundamentos y estrategias de delimitación de universo y selección de muestra; y iii) examinando las principales limitaciones metodológicas en el trabajo con élites. Con estos objetivos, se aporta a la reflexividad sobre la investigación sociológica en esta área, discutiendo sobre los conceptos, métodos y producción de evidencia que se han empleado para elaborar este tipo de trabajos. Para ello, se realizaron 12 entrevistas semi-estructuradas a investigadores que han estudiado en las últimas décadas a la élite, discutiendo sobre diferentes aspectos involucrados en el marco teórico y en el desarrollo empírico de sus estudios. Aunque se incluyó a investigadores que han trabajado con distintas élites, se prioriza el análisis de la élite económica, al tratarse del grupo más complejo en términos de delimitación del universo, accesibilidad y contacto de individuos.

Entre los principales resultados, se constatan distintas definiciones y usos del concepto de élite, lo que sugiere diferentes influencias teóricas y también distintas opciones metodológicas. Aunque los entrevistados justifican el uso del concepto de élite en detrimento de otros —como clase dominante, oligarquía o aristocracia—, exhiben múltiples diferencias al definir élite. Asimismo, otorgan distinto valor a los procesos y dinámicas sugeridas en la literatura, como la circulación, la cooptación o la inevitabilidad de las élites. Como premisa común se reconocen múltiples esferas de poder, como también la posibilidad de cambio social, aunque varios investigadores resaltan la importancia de factores asociados a la noción de *habitus* de Bourdieu, revelando los límites del cambio social y la reproducción de posiciones superiores.

Las definiciones de élite están estructuradas en base a distintos elementos —reputacionales, posicionales, culturales, relacionales—, lo que conduce a diseños de investigación diferentes, dependiendo de cómo éstos son relacionados y priorizados. Por ende, no da lo mismo cómo se defina la élite: las combinaciones de elementos incluidas en cada acepción se convertirán posteriormente en criterios divergentes para diseñar el trabajo empírico.

En relación al trabajo empírico, y a partir de los elementos considerados en la definición teórica de élite económica, los investigadores identifican un universo

de acuerdo con criterios y requerimientos de información diferentes. A veces se utilizan acumulaciones de criterios, por ejemplo, la combinación de posición y reputación, o la existencia de una posición relevante junto a la relación con ciertos individuos o grupos. A partir del universo se define la muestra, determinando al grupo requerido para levantar información cualitativa, o en el caso que se utilicen técnicas cuantitativas, para conformar nóminas de individuos que podrían ser considerados para responder encuestas. Para seleccionar la muestra, el método de posicionamiento, la definición de perfiles y la elaboración de listados con expertos en un área o grupo se identifican como las tres técnicas principales. Del mismo modo, el envío de cartas y la bola de nieve aparecen como los dos grandes métodos para el contacto individual. Sin embargo, existe consenso sobre la importancia de aprovechar los contactos y redes sociales propias, sugiriendo que el estudio empírico de la élite impone a los investigadores mayores exigencias que en otros temas y grupos para ganar acceso al objeto de estudio.

Dada la complejidad para acceder a la élite económica, los investigadores sugieren que los métodos antes descritos pueden producir sesgos de autoselección, de forma tal que quienes son finalmente incorporados son solo quienes tienen interés en participar. Este problema, común a todos los estudios sociales que requieren del consentimiento de los sujetos, es aquí particularmente agudo. El acceso no es la única dificultad: los entrevistados sugieren numerosas limitaciones metodológicas, entre las que destacan el tiempo, la distancia entre entrevistador y entrevistado, los cuidados para calibrar la profundidad y lenguaje del instrumento de recolección de información, la complejidad de lograr una muestra representativa, y el *background* del propio investigador. Todo esto conduce a distintos desafíos metodológicos, tanto para enfrentar estas limitaciones como para obtener información de más calidad o para incorporar técnicas alternativas. Sobre esto último, los entrevistados mencionan las etnografías y los métodos de triangulación y verificación de información como progresos deseables para el estudio de la élite. Ellos también forman parte del debate internacional en este ámbito (Khan, 2011; Khan y Jerolmack, 2013).

Hacia el futuro, el estudio de las élites se revela como un campo lleno de desafíos para la investigación empírica. Esto abarca no solo cuestiones metodológicas, sino también de contenido. Entre estas últimas, y tomando las sugerencias de los propios investigadores, pueden destacarse como líneas de investigación: i) las disputas intergeneracionales al interior de la élite; ii) las relaciones y diferencias entre las élites locales y regionales; iii) la conformación de élites transnacionales; iv) la sociología del trabajo aplicada a la élite económica, indagando las ocupaciones

y campos de especialización de los miembros de la élite, los conocimientos que están acumulando y las destrezas que están desarrollando; v) los *family offices*, es decir, aquellos que administran las riquezas de las familias y los asesores de élite en general, un tema que también interesa en la investigación internacional (Harrington, 2016); vi) análisis de género en la élite, tanto en el mundo empresarial como familiar; vii) estudios históricos de renovación y circulación de la élite; viii) la diferenciación ideológica dentro de la élite, incluyendo casos de élites de izquierda; y finalmente, ix) delitos económicos, lo que también ha destacado en la literatura internacional reciente (Soltés, 2016).

Referencias

- Acemoglu, Daron y James Robinson (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Nueva York: Crown.
- Alvaredo, Facundo, Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty y Emmanuel Saez (2013). «The Top 1 Percent in International and Historical Perspective». *Journal of Economic Perspectives*, 27 (3): 3-20.
- Aron, Raymond (1966). «Social Class, Political Class, Ruling Class». En Reinhard Bendix y Seymour Martin Lipset (eds.), *Class, Status and Power* (pp. 201-210). Nueva York: The Free Press.
- Atkinson, Anthony B. (1997). «Bringing Income Distribution in From the Cold». *The Economic Journal*, 107 (441): 297-321.
- Atria, Jorge (2014). «Tributación y desigualdad en Chile: características y perspectivas». En Jorge Atria (ed.), *Tributación en sociedad: impuestos y redistribución en el Chile del siglo XXI*. Santiago: Uqbar.
- . (2015). «La relación entre desigualdad e impuestos como fuente de conflicto social: El caso de Chile». En Mayarí Castillo y Claudia Maldonado (eds.), *Desigualdades. Tolerancia, legitimación y conflicto en las sociedades latinoamericanas*. Santiago: RIL.
- Bernecker, Walther y Rüdiger Zoller (2007). «¿Transformaciones políticas y sociales a través de élites? Algunas reflexiones sobre casos latinoamericanos.» En Peter Birle, Wilhelm Hofmeister, Günther Maihold y Barbara Potthast (eds.), *Élites en América Latina* (pp. 31-52). Madrid: Iberoamericana-Vervuert.
- Bottomore, Tom (1993). *Élites y sociedad*. Madrid: Talasa.
- Bourdieu, Pierre. (1986). «The Forms of Capital». En Teoksessa Richardson (ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241-258). Nueva York: Greenwood Press.

- . (1999). *La distinción: Criterios y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.
- . (2004). *Science of science and reflexivity*. Chicago: The University of Chicago Press.
- . (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bourdieu, Pierre y Loïc J. D. Wacquant (1992). «The purpose of reflexive sociology.» En Pierre Bourdieu y Loïc J. D. Wacquant (eds.), *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Bull, Benedicte (2015). «Elites, classes and environmental governance: conceptual and theoretical challenges.» En Benedicte Bull y Mariel Cristina Aguilar-Stoen (eds.), *Environmental Politics in Latin America. Elite dynamics, the left tide and sustainable development* (pp. 15-32). Londres y Nueva York: Routledge.
- Burke, Edmund (2009). *Reflections on the Revolution in France*. Nueva York: Oxford University Press.
- De Ramón, Armando (2003). *Historia de Chile: desde la invasión incaica hasta nuestros días (1500-2000)*. Santiago: Catalonia.
- Dezalay, Yves y Bryant G. Garth (2002). *The internationalization of palace wars: Lawyers, economists, and the contest to transform Latin American states*. Chicago: The University of Chicago Press.
- DiCaprio, Alisa (2014). «Introduction: The role of elites in economic development.» En Alice H. Amsden, Alisa DiCaprio y James A. Robinson (eds.), *The Role of Elites in Economic Development* (pp. 1-18). Oxford: Oxford University Press.
- Domhoff, G. William y Hoyt B. Ballard (1968). *C. Wright Mills and The Power Elite*. Boston: Beacon Press.
- Dubet, François (2011). *Repensar la Justicia Social: contra el mito de la igualdad de oportunidades*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Edwards, Alberto (1928). *La fronda aristocrática en Chile*. Santiago: Imprenta Nacional.
- Espinoza, Vicente y Javier Núñez (2014). «Movilidad ocupacional en Chile 2001-2009. ¿Desigualdad de ingresos con igualdad de oportunidades?» *Revista Internacional de Sociología*, 72 (1): 57-82. DOI: 10.3989/ris.2011.11.08.
- Fairfield, Tasha (2010). «Business Power and Tax Reform: Taxing Income and Profits in Chile and Argentina». *Latin American Politics and Society*, 52 (2): 37-71. DOI: 10.1111/j.1548-2456.2010.00081.x.
- . (2015). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Fairfield, Tasha y Michel Jorratt (2015). «Top income shares, business profits, and

- effective tax rates in contemporary Chile.» *Review of Income and Wealth*, 62 (1): 120-144. DOI: 10.1111/roiw.12196.
- Friedrich, Carl J. (1950). *Constitutional Government and Democracy: Theory and Practice in Europe and America*. Boston: Ginn and Company.
- Gallino, Luciano (2001). *Diccionario de sociología*. España: Siglo XXI.
- Gilens, Martin y Benjamin I. Page (2014). «Testing theories of American politics: Elites, interest groups, and average citizens». *Perspectives on Politics*, 12 (3): 564-581. DOI: 10.1017/S1537592714001595.
- Harrington, Brooke (2016). *Capital without Borders*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hartmann, Michael (2008). *Elitesoziologie: eine Einführung*. Frankfurt: Campus.
- Hayes, Chris (2012). *Twilight of the elites: America after meritocracy*. Nueva York: Crown.
- Hertz, Rosanna y Jonathan B. Imber (1995). «Introduction». En Rosanna Hertz y Jonathan B. Imber (eds.), *Studying elites using qualitative methods*. Massachusetts: Sage.
- Ho, Karen (2009). *Liquidated: An ethnography of Wall Street*. Durham: Duke University Press.
- Hoffmann-Lange, Ursula (2007). «Methods of Elite Research». En Russell J. Dalton y Hans-Dieter Klingemann (eds.), *Oxford Handbook of Political Behavior* (pp. 910-927). Oxford University Press,.
- Joignant, Alfredo (2009). «El estudio de las élites: Un estado del arte». Serie de Políticas Públicas UDP, Documentos de Trabajo. Disponible en <http://www.expansivaudp.cl/publicaciones/wpapers/>
- Joignant, Alfredo y Pedro Güell (2011). «Poder, dominación y jerarquía: elementos de sociología de las élites en Chile (1990-2010)». En Alfredo Joignant y Pedro Güell (eds.), *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las élites en Chile (1990-2010)* (pp. 11-21). Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales.
- Khan, Shamus (2011). *Privilege: The making of an adolescent elite at St. Paul's School*. Princeton: Princeton University Press.
- . (2012). «The sociology of Elites». *Annual Review of Sociology*, 38: 361-377. DOI: 10.1146/annurev-soc-071811-145542.
- Khan, Shamus y Colin Jerolmack (2013). «Saying meritocracy and doing privilege». *The Sociological Quarterly*, 54 (1): 9-19. DOI: 10.1111/tsq.12008.
- Keller, Suzanne (1963). *Beyond the ruling class: Strategic elites in modern society*. Nueva York: Random House.

- Krais, Beate (2003). «Begriffliche und theoretische Zugänge zu den 'oberen Rängen' der Gesellschaft». En Stefan Hradil y Peter Imbusch (eds.), *Oberschichten-Eliten-Herrschende Klassen* (pp. 35-54). Leske, Budrich, Opladen.
- Lasswell, Harold y Abraham Kaplan (1965). *Power and Society: A framework for political inquiry*. Londres: Yale University Press.
- López, Ramón, Eugenio Figueroa y Pablo Gutiérrez (2013). «La 'parte del león': Nuevas estimaciones de la participación de los súper ricos en el ingreso de Chile». Documentos de trabajo, 379. Disponible en <http://bit.ly/2pDZAoW>.
- Markoff, John y Verónica Montecinos (1993). «The ubiquitous rise of economists». *Journal of Public Policy*, 13: 37-68. DOI: 10.1017/S0143814X00000933.
- Marx, Karl (1978). *Capital*. México: Siglo XXI.
- Michels, Robert (1962). *Political Parties: A Sociological Study of the Organizational Tendencies in Modern Democracies*. Nueva York: Free Press.
- Mills, Charles Wright (1957). *La élite del poder*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Montero, Cecilia (1996). «Los empresarios en el desarrollo chileno». *Ensaio FEE Porto Alegre*, 17 (2): 152-181.
- Morris, James O. (1967). *Las élites, los intelectuales y el consenso: Estudio de la cuestión social y del sistema de relaciones industriales de Chile*. Santiago: Editorial del Pacífico.
- Mosca, Gaetano (1980). «La clase política». *Revista de Administración Pública*, 42: 87-101.
- Münkler, Herfried (2006). «Vom gesellschaftlichen Nutzen und Schaden der Eliten». En Herfried Münkler, Grit Straßenberger y Matthias Bohlender (eds.), *Deutschlands Eliten im Wandel* (pp. 25-46). Frankfurt: Campus.
- Nápoli, Enzo y Patricio Navia (2012). «La segunda es la vencida: El caso del royalty de 2004 y del impuesto específico a la gran minería de 2005 en Chile». *Gestión y Política Pública*, 21 (1): 141-183. Disponible en <http://www.scielo.org.mx/pdf/gpp/v21n1/v21n1a5.pdf>.
- Ossandón, José (2013). «Hacia una cartografía de la élite corporativa en Chile». En José Ossandón y Eugenio Tironi (eds.), *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman* (pp. 29-54). Santiago: Universidad Diego Portales.
- Page, Benjamin I., Larry M. Bartels y Jason Seawright (2013). «Democracy and the policy preferences of wealthy Americans». *Perspectives on Politics*, 11 (1): 51-73. DOI: 10.1017/S153759271200360X.
- Pareto, Vilfredo (1996). *Manual de Economía Política*. São Paulo: Editora Nova Cultural.

- . (2008). *The Rise and Fall of Elites: An Application of Theoretical Sociology*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- 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. Disponible en <http://bit.ly/2C8xxRs>.
- Piketty, Thomas (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- PNUD, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (2004). *Informe de Desarrollo Humano: El poder: ¿para qué y para quién?* Santiago: PNUD.
- . (2013). *Desigualdad de ingresos y pobreza en Chile 1990 a 2013*. Santiago: PNUD.
- . (2015). *Informe de Desarrollo Humano: Los tiempos de la politización*. Santiago: PNUD.
- Poulantzas, Nicos (1976). *Classes in contemporary capitalism*. London: NLB.
- . (2007). *Poder político y clases sociales en el estado capitalista*. México: Siglo XXI.
- Rasse, Alejandra (2015). «Juntos pero no revueltos. Procesos de integración social en fronteras residenciales entre hogares de distinto nivel socioeconómico.» *Eure*, 41 (122): 125-143. DOI: 10.4067/S0250-71612015000100006.
- Reis, Elisa y Mick Moore (2005). «Elites, perceptions and poverties». En Elisa Reis y Mick Moore, *Elite perceptions of poverty and inequality* (pp. 1-25). London: CROP/Zed Books,.
- Rodríguez Weber, Javier E. (2017). *Desarrollo y desigualdad en Chile (1850-2009). Historia de su economía política*. Santiago: Ediciones de la Dirección de Bibliotecas, Archivos y Museos.
- Rosanvallon, Pierre (2012). *La sociedad de los iguales*. Barcelona: RBA.
- Rothkopf, David (2008). *Superclass. The global power elite and the world they are making*. Nueva York: Ferrar, Straus and Giroux.
- Rovira, Cristóbal (2009). *Kampf der Eliten: das Ringen um gesellschaftliche Führung in Lateinamerika, 1810-1982*. Frankfurt: Campus Verlag.
- . (2011). «Hacia una sociología histórica sobre las élites en América Latina: un diálogo crítico con la teoría de Pierre Bourdieu». En Alfredo Joignant y Pedro Güell (eds.), *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de la sociología de las élites en Chile (1990-2010)* (pp. 271-291). Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales.
- Savage, Mike y Karel Williams (2008). «Elites: remembered in capitalism and forgotten by social sciences». *The Sociological Review*, 56 (s1): 1-24. DOI: 10.1111/j.1467-954X.2008.00759.x.

- Schneider, Ben R. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . (2014). «Studying Political Economy in Latin America: Gaps and Methods». *Latin American Politics and Society*, 56 (1): 20-22. DOI: 10.1111/j.1548-2456.2014.00219.x.
- Schreier, Margrit (2014). «Qualitative content analysis». En Uwe Flick (ed.), *Sage Handbook of Qualitative Data Analysis* (pp. 170-183). Londres: Sage.
- Silva, Eduardo (2002). «Capital and the Lagos presidency: business as usual?» *Bulletin of Latin American Research*, 21 (3): 339-357. DOI: 10.1111/1470-9856.00047.
- Silva, Patricio (1992). «Intelectuales, tecnócratas y cambio social en Chile: pasado, presente y perspectivas futuras». *Revista Mexicana de Sociología*, 54 (1): 139-166.
- . (2006). «Los tecnócratas y la política en Chile: Pasado y presente». *Revista de Ciencia Política*, 26 (2): 175-190.
- . (2010). *En el nombre de la razón. Tecnócratas y política en Chile*. Santiago: Universidad Diego Portales.
- Soltes, Eugene (2016). *Why They Do It: Inside the Mind of the White-Collar Criminal*. Nueva York: PublicAffairs.
- Sweezy, Paul M. (1968). «Power Elite or Ruling Class». En G. William Domhoff y Hoyt B. Ballard (eds.), *C. Wright Mills and The Power Elite* (pp. 115-132). Boston: Beacon Press.
- Tanzi, Vito (2014). «The challenges of taxing the big». *Revista de Economía Mundial*, 37: 23-40. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/866/86632964002.pdf>.
- Thomas, Robert J. (1995). «Interviewing important people in big companies.» En Rosanna Hertz y Jonathan B Imber (eds.), *Studying elites using qualitative methods* (pp. 3-17). Massachusetts: Sage.
- Thumala, M. Angélica (2007). *Riqueza y piedad: El catolicismo de la élite económica chilena*. Santiago: Debate.
- Torche, Florencia (2005). «Unequal but fluid: social mobility in Chile in comparative perspective». *American Sociological Review*, 70 (3): 422-450. DOI: 10.1177/000312240507000304.
- Undurraga, Tomás (2013). «Instrucción, indulgencia y justificación: los circuitos culturales del capitalismo chileno». En José Ossandón y Eugenio Tironi (eds.), *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman* (pp. 135-166). Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales.
- Waldmann, Peter (2007). «Algunas observaciones y reflexiones críticas sobre el concepto de élite(s)». En Peter Birle, Wilhelm Hofmeister, Günther Mai-

hold y Barbara Potthast (eds.), *Élites en América Latina* (pp. 9-30). Madrid: Iberoamericana-Vervuert.

Winters, Jeffrey (2011). *Oligarchy*. Nueva York: Cambridge University Press.

Zucman, Gabriel (2015). *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens*. Chicago: University of Chicago Press.

Reconocimientos

Este artículo se elaboró en el marco de los proyectos Fondecyt núm. 3160705 (Jorge Atria) y Fondecyt núm. 1160921 (Juan Carlos Castillo y Jorge Atria), financiados por la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica de Chile. Ambos autores agradecen también el apoyo del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (Conicyt/Fondap núm. 15130009).

Sobre el autores

JORGE ATRIA es doctor en Sociología por la Freie Universität Berlin (Alemania), profesor asistente adjunto del Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile, e investigador adjunto del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES). Su correo electrónico es jaatria@uc.cl.

JOSEFINA AMENÁBAR es socióloga de la Pontificia Universidad Católica de Chile y asistente de investigación del Centro de Desarrollo de Liderazgo Educativo de la Universidad Diego Portales. Su correo electrónico es josefina.amenabarg@gmail.com.

JAVIERA SÁNCHEZ es socióloga de la Pontificia Universidad Católica de Chile y profesora del Liceo Amador Neghme. Su correo electrónico es jsanchez3@uc.cl.

JUAN CARLOS CASTILLO es doctor en Sociología por la Universidad de Humboldt (Alemania), profesor asistente del Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile, y subdirector del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES). Su correo electrónico es jcastillov@uc.cl.

MATÍAS COCIÑA es candidato a doctor en Sociología por la University of Wisconsin, Madison (Estados Unidos) y coordinador de la Agenda de Desigualdad del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Chile. Su correo electrónico es matias.cocina@undp.org.

CUHSO. CULTURA-HOMBRE-SOCIEDAD

Fundada en 1984, la revista *CUHSO* es una de las publicaciones periódicas más antiguas en ciencias sociales y humanidades del sur de Chile. Con una periodicidad semestral, recibe todo el año trabajos inéditos de las distintas disciplinas de las ciencias sociales y las humanidades especializadas en el estudio y comprensión de la diversidad sociocultural, especialmente de las sociedades latinoamericanas y sus tensiones producto de la herencia colonial, la modernidad y la globalización. En este sentido, la revista valora tanto el rigor como la pluralidad teórica, epistemológica y metodológica de los trabajos.

EDITOR ADJUNTO

Luis Vivero Arriagada

COORDINADORA EDITORIAL

Claudia Campos Letelier

SITIO WEB

cuhs0.uct.cl

E-MAIL

cuhs0@uct.cl

LICENCIA DE ESTE ARTÍCULO

Creative Commons Atribución Compartir Igual 4.0 Internacional



La edición de textos, el diseño editorial
y la producción del PDF interactivo de este artículo
han estado a cargo de Tipográfica (www.tipografica.cl).