

# La actualidad de viejas temáticas: familias, riqueza y poder en América Latina. Algunas consideraciones a partir del caso de Chile

RODRIGO CONTRERAS\*

*Resumen: El artículo aborda la renovación, reproducción y rotación de las elites en América Latina. Trata de dar cuenta de cómo la dinámica de concentración del poder económico y político influye en la legitimación y sustentabilidad de las democracias en la región. La hipótesis plantea que la historicidad política, social y económica de un grupo de poder le ha permitido a éste adaptarse a los nuevos patrones de acumulación de capital; con ello, el grupo social tradicionalmente considerado oligárquico ha desarrollado nuevas relaciones sociales, políticas y económicas que le han permitido tanto desconcentrar su campo de influencia como sus instrumentos de poder.*

*Abstract: The article deals with the renewal, reproduction and rotation of Latin American elites. It attempts to describe the way the dynamics of the concentration of economic and political power influences the legitimization and sustainability of democracies in the region. The hypothesis suggests that the political, social and economic historicity of a power group has enabled the latter to adapt to new patterns of accumulating capital. As a result, the social group traditionally regarded as oligarchic has developed new social, political and economic relations that have enabled it to decentralize both its sphere of influence and its instruments of power*

*Palabras clave:* gobernabilidad, elites, oligarquía, familias, empresariado, riqueza.  
*Key words:* governance, elites, oligarchy, families, entrepreneurs, wealth.

## I. INTRODUCCIÓN

LOS ÚLTIMOS AÑOS DE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA estuvieron marcados por crisis de gobernabilidad política o económica en la mayor parte de los países latinoamericanos. Algunos sistemas políticos entraron en crisis de legitimidad e incapacidad de conducción interna y, por ello, sufrieron procesos de reconversión de sus estructuras. En otros países, las políticas de reforma estructural —y,

\* Antropólogo por la Universidad Austral de Chile; *Magister* en Estudios Sociales y Políticos Latinoamericanos por el Instituto Latinoamericano de Estudios; *Diplôme d'Études Approfondies* (DEA) en Sociologie, y candidato a doctor en Sociología por la *École des Hautes Études en Sciences Sociales* de París. Correo electrónico: rcontrer@ehess.fr.

posteriormente, de estabilización monetaria— generaron tensiones económicas que en algunos casos han profundizado las reformas estructurales ya instrumentadas en función de presiones y requerimientos externos. O bien, en ciertos países se dieron casos en que se mostraron en permanentes crisis de solvencia, producto de sus precarios niveles de estabilización. En cada uno de los casos, las ineficiencias operatorias de los sistemas políticos repercutieron en fuertes movimientos sociales de presión y huelga, frente a los cuales dichos sistemas políticos se han mostrado débiles en sus respuestas.

Al cabo de dos décadas de neoliberalismo y democratización en América Latina, se evidencian diversos problemas de legitimación de dichas democracias, así como de estabilización económica y social. ¿A qué se deben estas tendencias de precariedad e inestabilidad económica y política en la región? Para dar respuesta a esta inquietud, ¿deberíamos recurrir a argumentaciones en torno a la poca madurez, cívica de la ciudadanía, o de su clase política? O, más bien, ¿estaría relacionada la respuesta con condiciones estructurales tanto de sus economías como de sus sistemas sociales y políticos? En nuestros días, esta última apreciación (cuestión de base del desarrollo teórico de las Ciencias Sociales y de los proyectos de transformación política de los movimientos de izquierda hasta principios de los años ochenta) parece un anacronismo. Sin embargo, los análisis y estrategias sobre el desarrollo económico y político no han dado respuesta —o construido sistemas eficaces— para superar desde el funcionamiento sistémico mismo sus ineficacias operatorias.

Es decir: las políticas de ajuste estructural, así como las políticas en torno a la Transformación Productiva con Equidad (propuesta de desarrollo económico-social de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL-Naciones Unidas) y, por último, las orientaciones en torno al desarrollo y eficiencia macroeconómica señaladas por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) —que, en su conjunto, han sido los lineamientos rectores del quehacer político y económico de los gobiernos latinoamericanos—, no han resultado eficaces en la superación de los problemas coyunturales ni han tendido a corregir las brechas de desigualdad y marginación prevalecientes en nuestras sociedades. Por lo contrario, los niveles de pobreza y exclusión han aumentado, como lo han hecho también los niveles de concentración de la riqueza y de precarización del empleo y de la seguridad social.

Por ello, nuestra reflexión intenta volver la mirada a los problemas estructurales de nuestras sociedades, pues creemos que en ellos es donde se encuentran las debilidades que impiden la estabilidad social, económica y política en los países latinoamericanos. Dentro de la diversidad de factores que sería necesario tomar en cuenta, nos interesamos particularmente en los relacionados con los problemas de la legitimación política de los sistemas políticos latinoamericanos; mientras, postulamos que cuanto más altos y desarrollados sean los modos de legitimación política, los sistemas sociopolíticos latinoamericanos tendrán más posibilidades de lograr sustentabilidad en el tiempo.

En dicho marco situaremos nuestra reflexión. Así, planteamos que, históricamente, una de las principales debilidades de los sistemas políticos latinoamericanos ha sido su escasa capacidad de generación de legitimidad social y política. ¿Las causas? Dichos sistemas se han mostrado ineficaces en la resolución de los principales conflictos y necesidades de las personas y, por tanto, en la superación de las desigualdades sociales; segundo, y vinculado con lo anterior, porque dichos sistemas políticos no han realizado una verdadera y profunda democratización política y económica de las estructuras sociales latinoamericanas.

Planteamos que la concentración del poder político y económico en determinados sectores sociales dentro de las estructuras latinoamericanas, genera la exclusión social, política y económica en vastos sectores de la población de los beneficios que un sistema económico social dado pueda brindar. Ello repercutiría, por una parte, en bajos niveles de cohesión social y, por otra, en aumento de la marginalidad y de la precarización de las condiciones de vida. Así, para los fines de este trabajo, plantearemos que la concentración histórica de la riqueza y el poder en determinadas capas sociales influye en la sustentabilidad y legitimidad de las democracias en la región en la medida en que impide una efectiva democratización de las estructuras sociales, políticas y económicas de nuestras sociedades.

Bajo esta premisa, el presente trabajo intenta problematizar las dinámicas de concentración de la riqueza y poder en América Latina, su historicidad y algunas de las características sociales, políticas y culturales que las definen. Comenzaremos esta problematización con la discusión sobre la aplicabilidad en nuestro estudio del concepto de “oligarquía”. Históricamente, la Sociología latinoamericana analizó mediante dicho concepto los sectores sociales que concentraban el

poder político y económico en nuestras sociedades. Nos interesa saber si tal concepto —que tras el retroceso del pensamiento de izquierda latinoamericana ha caído en desuso— contendría elementos que pudieran ser aplicables a las sociedades latinoamericanas contemporáneas, en un contexto en que se ha diversificado y transnacionalizado el capital, y donde la acumulación de éste ya no pasa por la acumulación tradicional (es decir, la agricultura y la minería), sino que se desarrolla a partir del manejo de capital financiero por parte de grandes conglomerados económicos que, mediante la intensificación del capital, tienden a una mayor movilidad de dicho capital; ya no en países específicos, sino en campos geográficos más amplios.

Así, la hipótesis que se intentará desarrollar en el presente trabajo plantea que la historicidad política, social y económica de un grupo de poder le ha permitido a éste adaptarse a los nuevos patrones de acumulación de capital en el ámbito internacional. Que, con ello, el grupo social tradicionalmente considerado oligárquico no ha desaparecido, sino que (en los últimos treinta años) —tras la ofensiva democratizadora por parte de las fuerzas sociales y políticas de carácter liberal o de izquierda que acarreó su deslegitimación, debilitamiento y retroceso— ha cambiado hacia nuevas formas económicas y culturales que lo diferencian de la concepción tradicional de lo que se entendía por “oligarquía latinoamericana”. Que, a la vez, dicho sector (en la actualidad representado por las grandes familias tradicionales), con un nuevo imaginario social y cultural, ha desarrollado nuevas relaciones sociales, políticas y económicas que le han permitido desconcentrar su campo de influencia y sus instrumentos de poder; de esta manera, han logrado mayor eficacia en el ejercicio de dicho poder. Y que, por último —a partir de un nuevo modelo económico: el neoliberalismo—, ha podido recobrar influencia y poder.

Marta Elena Casaús, en su trabajo titulado “La metamorfosis de las oligarquías centroamericanas”,<sup>1</sup> daba cuenta del mismo fenómeno que en este trabajo quisiéramos desarrollar. Para ella, en América Central a principios de los años noventa y ante la posibilidad de perder su hegemonía, la oligarquía recompuso sus fuerzas y alianzas de clase; ello

<sup>1</sup> Marta Elena Casaús, “La metamorfosis de las oligarquías centroamericanas”, *Revista Mexicana de Sociología*, vol. LIV, núm. 3, México, Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales, 1992.

le permitió reposicionarse en el sistema político y social centroamericano. En este contexto,

[...] podría pensarse que el retorno de las oligarquías obedece a la incorporación [...] de nuevas fracciones de clase modernizantes [...] o que] esta nueva derecha [...] fuesen fruto de una nueva remodelación del bloque en el poder, en donde las nuevas generaciones y los nuevos sectores desplazan a la vieja oligarquía. Sin embargo, a nuestro juicio, las redes familiares tradicionales que llegaron al poder en los siglos XVI y XVIII y detentan la hegemonía del Estado a partir del siglo XIX, sufrieron una cierta recesión durante las reformas liberales y que perdieron cierta preminencia durante las décadas de los setenta y ochenta, son las mismas que ahora retornan victoriosas por la vía de las urnas. [Esto...] nos obliga a proponer el supuesto de que nunca se produjo una verdadera crisis de dominación oligárquica, ni un desplazamiento total de la clase dominante, ni siquiera durante la década sandinista en Nicaragua. Más bien, se produjo un reemplazo de unas elites por otras, una recomposición interna y una profunda readecuación de sus fuerzas y estrategias.<sup>2</sup>

Entonces, en un contexto económico social donde predomina la realización del capital de carácter financiero, dicho capital que es socializado en la misma clase ya no está compuesto por

[...] una estructura de moléculas aisladas (por ejemplo, las empresas familiares), sino que se caracteriza por estar integrado por diversos conglomerados económicos—que pueden estar compuestos por varias familias que posean la propiedad de una pequeña parte de aquéllos— pero que en general siguen siendo controladas por una o dos familias principales.<sup>3</sup>

Así, las lógicas de reproducción y transmisión del capital ya no estarían definidas por el tipo de riqueza acumulada, en tanto el capital económico acumulado (por su carácter financiero) se transforma de un momento a otro, sino que depende del estatus social que otorga el patrimonio cultural acumulado mediante el capital económico, como también por el capital social y cultural que puedan acumular las familias; por ello, este patrimonio cultural se constituye en el principal elemento de traspaso a las nuevas generaciones.

<sup>2</sup> *Op. cit.*, p. 71.

<sup>3</sup> Daniel Bertaux, *Destins personnels et structure de classe*, París, Presses Universitaires de France, 1977, p. 78.

A partir de dichos elementos quisiéramos aportar a la discusión sobre la renovación, reproducción y rotación de las elites en América Latina; trataremos de dar cuenta de cómo esa dinámica de concentración del poder influye en la legitimación y sustentabilidad de las democracias en la región. Intentaremos plantear esta hipótesis a partir de la exposición de los elementos contextuales que, creemos, explican en parte los problemas de legitimación de las democracias en América Latina; pondremos especial hincapié en la concentración y distribución de la riqueza de la región.

Tras hacer una revisión de cómo estas dinámicas han sido trabajadas por la Sociología latinoamericana, continuaremos la reflexión mediante la exposición de algunos de los elementos de lo que sería una Sociología de la riqueza, a fin de poder dar cuenta de las formas y dimensiones sociales y culturales que entraña la realización social del poder —ya sea fáctico o simbólico— de los grupos dominantes.

Lo anterior nos permitirá entender los principios de distinción y diferenciación entre la oligarquía y las burguesías nacionales. Es decir, estableceremos que hoy las grandes familias tradicionales son las herederas y expresiones contemporáneas de las formas de realización social de la riqueza y del capital económico, político y social de las antiguas oligarquías. Con ello —y tras exponer las principales características y modos de historización de la oligarquía y por ende de las grandes familias tradicionales— estableceremos los mecanismos de realización social de la diferencia y de la distinción entre estos grupos y el empresariado moderno.<sup>4</sup> En tanto, creemos encontrar en tal diferenciación los elementos políticos y socioculturales que otorgan historicidad a los sectores dominantes en nuestras sociedades. Finalmente, nos interesamos en exponer las dinámicas y ejercicios de poder del empresariado ya que —como parte más activa en la defensa de los intereses de clase de los sectores dominantes— logra expresar tanto los cambios socioculturales que devienen de la consolidación de la estrategia de acumulación capitalista de carácter financiero, como las nuevas formas de ejercicio de poder que emanan de dichas estrategias de acumulación.

<sup>4</sup> Utilizaremos esta expresión para dar cuenta del nuevo perfil sociocultural con que se define a la burguesía financiera que ha surgido en América Latina en los últimos 20 años.

Finalmente, en el presente texto intentaremos exponer los problemas de legitimación de las democracias latinoamericanas, las dinámicas de concentración de poder sociopolítico y las discusiones dadas en torno a ellas (exposición que creemos representativa para toda América Latina). Sin embargo, para analizar las formas y ejercicios del poder y de la riqueza, nos concentraremos en Chile. Con ello queremos profundizar en un caso que nos aporte los elementos y las tendencias a fin de entender el mismo tipo de expresiones sociales en el resto de los países latinoamericanos; obviamente, salvaguardaremos las peculiaridades de cada uno de ellos. En otras palabras, creemos que la sociedad chilena nos brinda las herramientas con las que esperamos sustentar la idea en torno a la permanencia en el tiempo de las estructuras concentradoras de poder en esa sociedad y en América Latina; asimismo, podemos distinguir los problemas que ello acarrea a la estabilidad democrática, al bienestar socioeconómico y a la democratización social, política y económica, que aún queda pendiente en nuestras sociedades.

## II. LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA, CONCENTRACIÓN DE LA RIQUEZA Y TRANSICIÓN DEMOCRÁTICA EN AMÉRICA LATINA DURANTE LOS NOVENTA

### *a) El eterno retorno: problemas de legitimación de las democracias latinoamericanas*

En América Latina —a partir de los procesos de democratización política desarrollados desde la década de los ochenta—, los sistemas políticos latinoamericanos han mostrado constantes problemas de estabilización, producidos en parte por el mismo tipo y proceso de la reconversión democrática de dichos sistemas y, preferentemente, por las fluctuaciones económicas tanto internas como externas que han llevado a constantes aumentos de la demanda social hacia el Estado y hacia su sistema político.

En la mayor parte de dichos países, este proceso de democratización ha sido acompañado del denominado “ajuste estructural”, es decir la aplicación de políticas estructurales que tendían a la disminución del “intervencionismo estatal” y a la generación de condiciones para la movilidad del capital. Para ello se hicieron necesarias políticas

económicas tendientes a la estabilización de la economía (estabilidad monetaria, de precios y de balanza de pagos), apertura de mercados, desregulación del capital transnacional, privatización de las empresas públicas, así como también de los principales servicios públicos (salud, vivienda, educación y otros); y, por último, lograr la flexibilidad del mercado del trabajo. La necesidad de consolidar una economía capaz de “insertarse” en el mercado internacional exigió adoptar el criterio de competitividad a partir de las ventajas comparativas, atraer capital transnacional, facilitar las condiciones de inversión, así como orientar un vuelco productivo hacia la exportación.

Este proceso (denominado la “neoliberalización de la economía latinoamericana”), si bien se ha expresado y desarrollado con diversos grados de intensidad (según las condiciones sociales y políticas de cada uno de los países), ha modificado sustancialmente la constitución de los sistemas políticos, y con ellos, las tradicionales formas de realización política y de procesamiento de los conflictos; asimismo, ha cambiado los mecanismos de integración social, las estructuras sociales, la estructura del empleo y las formas de realización de los intereses de los diversos grupos sociales.

Podríamos plantear que las tradicionales democracias latinoamericanas, así como las estructuras sociales y políticas que las acompañaban y legitimaban, han cambiado hacia sistemas sociopolíticos basados —entre otros factores— en la privatización de los intereses sociales, en la deslegitimación social de lo “político” y, por último, en la utilización del consumo como mecanismo de integración y validación social.

Así pues, se han dado las condiciones para el surgimiento y consolidación, por una parte, de dinámicas políticas que han sido denominadas como “neopopulistas” y “neoliberales” (Menem en Argentina; Fujimori en Perú; Bucaram en Ecuador, y Collor de Mello en Brasil), como también sistemas políticos con democracias autoritarias o restrictivas (el caso de Chile y, en cierta medida, el caso mexicano).

Como ya hemos planteado, al cabo de una década de democratización en los sistemas políticos latinoamericanos y de la aplicación con grados y resultados diferenciados de los acuerdos del Consenso de Washington, los países de la región muestran diversas dificultades en su capacidad para canalizar y resolver la demanda social, dar estabilidad sociopolítica a los regímenes democráticos, así como asegurar mecanismos de gobernabilidad y legitimación de la democracia. Para afirmar este último punto, consideramos necesario diferenciar entre

legitimidad y legitimación, ya que asociamos el primer concepto a la validez que tiene en las personas un sistema político dado; en este caso vendría a ser el sistema de democracia liberal el que tendría la legitimidad como la mejor forma de gobierno en relación con una dictadura o un sistema político totalitario. Por lo contrario, la legitimación estaría dada por las dinámicas internas, virtudes y problemas que tendrían los sistemas políticos para hacer sentir representadas a las personas, así como para poder canalizar sus conflictos e intereses. En definitiva, la sustentabilidad de los modelos democráticos estaría vinculada, entonces, más que al problema de la legitimidad de la democracia —lo que en definitiva constituye una cuestión valorativa—, a la capacidad de generar una gobernabilidad política inclusiva, con el apoyo, adscripción y lealtad de las personas.

### ***b) Algunas fuentes de inestabilidad***

Para este trabajo, plantearemos cuatro factores que consideramos determinantes en el momento de discutir los problemas de legitimación de las democracias latinoamericanas. Es decir, nos planteamos cuatro problemas que creemos estructurales y que, como tales, determinan la sustentabilidad y legitimidad de las democracias latinoamericanas. El primer elemento es la alta inseguridad económica que padecen las personas en la región. En segundo lugar se encuentran los problemas de estabilidad económica vinculados con la volatilidad macroeconómica. Otro elemento es la capacidad y legitimidad de que disponen los sistemas políticos de los países latinoamericanos para procesar las demandas sociales que devienen de las inseguridades y precariedades económicas. Y, por último, los problemas que resultan de la concentración de la riqueza y, relacionada con ello, la falta de democratización del poder político y económico en nuestras sociedades, y que (como ya planteamos) constituye el tema central del presente trabajo. Hagamos un repaso a los primeros tres puntos, a modo de contextualización.

#### 1) La inseguridad y vulnerabilidad frente a lo económico

Al plantearnos el problema de la inseguridad económica, hablamos del nivel de incertidumbre y precariedad que sienten las personas en referencia con su situación económica y laboral. Estos sentimientos de inseguridad y precariedad tendrían relación con el hecho de que, como

[...] en América Latina el resultado final de la crisis de la deuda fue una serie de reformas que en realidad sirvieron para debilitar las instituciones de seguro social [por lo cual] el empleo en general se tornó menos estable y las redes de seguridad social proporcionadas por el sector público se debilitaron.<sup>5</sup>

Rodrik (citando un artículo de Simón Romero,<sup>6</sup> aparecido en el *New York Times*) plantea que no menos de un millón de personas (uno de cada 160 brasileños) competían en agosto de 1999 por 10 000 empleos de oficina en el Banco do Brasil,

[...] institución administrada por el gobierno que paga los sueldos íntegra y oportunamente; además, ofrece un seguro de salud integral y beneficios previsionales. “Necesito seguridad en mi vida”, habría declarado una candidata de 23 años al preguntársele por qué se postulaba para un empleo en que ganaba menos que en la ocupación que tenía.<sup>7</sup>

Lo anterior es un ejemplo de cómo la región sigue siendo presa de un nivel desconcertante de inseguridad económica. Este problema se hace evidente al indagar sobre las percepciones que tienen las personas acerca de los cambios previstos en los niveles de vida. Una encuesta aplicada en 14 países latinoamericanos concluyó que 61 % de los encuestados pensaba que sus padres habían vivido mejor que ellos; además, menos de la mitad de los encuestados (46%) pensaba que sus hijos terminarían viviendo mejor que ellos, porcentaje que variaba desde 30% en México hasta 61% en Chile.

## 2) La vulnerabilidad del modelo económico

El proceso de reformas estructurales de las economías latinoamericanas acarrió, entre otros factores, la apertura hacia los mercados de capitales, a fin de posibilitar la inversión extranjera y, con ello, reforzar los procesos productivos y de innovación tecnológica, así como de infraestructura en los diferentes países de la región. Con ello, América Latina se abrió a

<sup>5</sup> D. Rodrik, “¿Por qué hay tanta inseguridad económica en América Latina?”, *Revista de la CEPAL*, núm. 73, Santiago de Chile, Ediciones de las Naciones Unidas, abril, 2001, pp. 7-31.

<sup>6</sup> S. Romero, “Brazilians Eagerly Seek a Big Bank’s Entry Level Jobs”, *The New York Times*, 26 de agosto de 1999.

<sup>7</sup> Rodrik, *Op. cit.*, p. 9.

CUADRO 1

AMÉRICA LATINA (14 PAÍSES):  
 RESPUESTAS A UNA ENCUESTA SOBRE CAMBIOS PREVISTOS  
 EN LOS NIVELES DE VIDA, 1999  
 (EN PORCENTAJES)

| Muestra Total Países<br>Núm.   | % Argentina Bolivia Brasil Colombia Costa Rica Ecuador Guatemala México Panamá Paraguay Perú Uruguay Venezuela |       |     |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
|--|--|-------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|  | 100  | 1 200 | 794 | 1 000 | 1 200 | 1 000 | 1 200 | 1 000 | 1 200 | 1 000 | 1 200 | 1 000 | 1 200 | 1 045 | 1 200 | 1 200 |
| Tomando todo en consideración, ¿diría usted que sus padres vivían mejor, igual o peor que como usted vive hoy? |  |       |     |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Mejor  | 9 081  | 61.2  | 51  | 64    | 78    | 56    | 45    | 67    | 57    | 43    | 52    | 75    | 80    | 59    | 70    |       |
| Igual  | 3 261  | 22    | 31  | 9     | 14    | 26    | 32    | 20    | 31    | 35    | 24    | 14    | 12    | 18    | 19    |       |
| Peor   | 2 139  | 14.4  | 16  | 25    | 8     | 14    | 22    | 10    | 11    | 20    | 21    | 6     | 6     | 20    | 10    |       |
| No responde  | 358  | 2.4   | 3   | 2     | 1     | 5     | 1     | 2     | 1     | 3     | 3     | 5     | 2     | 3     | 2     |       |
| En cuanto a sus hijos, ¿cree usted que vivirán mejor, igual o peor que como usted vive hoy?                    |  |       |     |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Mejor  | 6 843  | 46.1  | 43  | 56    | 36    | 52    | 61    | 34    | 51    | 30    | 48    | 48    | 37    | 46    | 53    |       |
| Igual  | 3 071  | 20.7  | 22  | 20    | 21    | 25    | 22    | 21    | 23    | 23    | 20    | 26    | 19    | 22    | 17    |       |
| Peor   | 3 261  | 2     | 20  | 13    | 21    | 38    | 11    | 29    | 17    | 41    | 21    | 13    | 26    | 19    | 19    |       |
| No responde  | 1 664  | 11.2  | 16  | 11    | 6     | 12    | 7     | 16    | 8     | 12    | 12    | 13    | 19    | 13    | 12    |       |

FUENTE: Rodrik, 2001.

[...] un mundo de gran volatilidad macroeconómica, impulsada en parte por flujos de capital errático o al menos magnificados por ella. La difusión de los mercados financieros internacionales y la acogida entusiasta que les dio la región dejaron a la política macroeconómica dependiente (y a menudo rehén) de los caprichos de inversionistas de corto plazo. Instrumentos clave como la política fiscal y el tipo de cambio fueron sobrepasados por la necesidad de gestionar flujos de capital y ya no pudieron contribuir a la estabilidad interna. La política macroeconómica se divorció cada vez más de la economía real, con lo que exacerbó la volatilidad de los resultados económicos tanto en el tiempo como entre los hogares.<sup>8</sup>

### 3) La débil sustentabilidad de las democracias latinoamericanas

Durante la década de los noventa, los sistemas políticos latinoamericanos no crearon mecanismos viables de participación e integración social y política que dieran sustentabilidad y legitimidad a las recientes democracias latinoamericanas. Esto se ha expresado en que: *i*) los Parlamentos nacionales se han fragmentado y no son realmente representativos de los intereses y necesidades de sus “representados”; *ii*) los partidos políticos son débiles; carecen de legitimidad social en cuanto estructuradores y portavoces de las demandas y sensibilidades sociales, y en cuanto creadores de imaginarios sociales representativos y convocantes; *iii*) los sindicatos no han sido capaces de desarrollar una estrategia adecuada y global para hacer frente a la inseguridad en el empleo y han perdido afiliados; *iv*) por último, la pobreza de los debates políticos —que sólo se encuadran en una visión estrecha de la política del desarrollo, emanada de las líneas originadas en el Consenso de Washington y notoriamente restringida por los requisitos de la integración económica mundial— ha impedido el surgimiento de visiones, discursos y prácticas alternativas a la hegemonía ideológica y política del neoliberalismo.

#### ***c) La concentración de la riqueza***

Hasta ahora, hemos expuesto los factores que creemos han determinado el funcionamiento de las democracias latinoamericanas. Con la intención de discutir los problemas estructurales que históricamente han dificultado la democratización de los sistemas sociales, políticos y

<sup>8</sup> *Op. cit.*, p. 10.

económicos en América Latina; ahora haremos hincapié en lo que denominaremos la “conservación de las estructuras de poder” en las sociedades latinoamericanas. Dicho proceso está facilitado por un sistema de creación y distribución de la riqueza que permite a grupos minoritarios mantener y acrecentar su poder económico y, con ello, el grado de influencia en los sistemas tanto políticos como sociales en función de sus intereses y necesidades.

Klein y Tokman, en su artículo titulado: “La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización”,<sup>9</sup> plantean que, históricamente, la concentración del ingreso en América Latina ha sido la más alta del mundo.

Hoy, la participación en el ingreso del 5% [más rico de la población] duplica la del mismo grupo en los países industrializados, y supera en más de 60% la de los países del sudeste asiático. En el otro extremo, el 30% más pobre registra la participación en el ingreso más baja en el mundo, que con el 7.5% es apenas el 60% del nivel que alcanza el mismo grupo en los países industrializados y de Asia.<sup>10</sup>

En la misma línea, en el “Panorama Social de América Latina 2000-2001”<sup>11</sup> y en un recuento de la década de los noventa, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) plantea que (en la última década), la distribución del ingreso en la región tendió a empeorar frente a los episodios de las crisis económicas que sobrevinieron sobre todo a finales del último quinquenio. Asimismo, tendieron a mejorar ante la recuperación del crecimiento. Las crisis económicas por las que atravesó la región

[...] perjudicaron al 40% más pobre de los hogares, mientras que el 10% de mayores ingresos consiguió aumentar su participación en el ingreso total, y mantenerla —cuando no acrecentarla— en los auges. [Es decir], pese a que en el pasado decenio en la mayoría de los países se logró elevar el ingreso de los hogares, persiste una acentuada desigualdad e incluso, en varios casos, una profundización de las enormes diferencias existentes entre ricos y pobres.<sup>12</sup>

<sup>9</sup> E. Klein y V. Tokman, “La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización”, *Revista de la CEPAL*, núm. 72, Santiago de Chile, Ediciones de las Naciones Unidas, diciembre de 2000, pp. 7-30.

<sup>10</sup> *Op. cit.*, p. 20.

<sup>11</sup> Comisión Económica para América Latina, *Panorama Social de América Latina 2000-2001*, Santiago de Chile, Ediciones de las Naciones Unidas, agosto de 2001.

<sup>12</sup> *Op. cit.*, p. 74.

Concretamente, en la región durante los años noventa aumentaron tanto el empleo como el ingreso por trabajador, pero la distribución del ingreso favoreció a las familias del 20% más rico de la población (véase cuadro 2). Esta dispar distribución de la riqueza estaría vinculada con una distribución desigual de oportunidades educativas y laborales.

CUADRO 2

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN NUEVE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA  
DURANTE LOS AÑOS NOVENTA

| <i>Países</i> | <i>Niveles</i> |              |             | <i>Cociente de desigualdad*</i> |      |
|---------------|----------------|--------------|-------------|---------------------------------|------|
|               | <i>Bajo</i>    | <i>Medio</i> | <i>Alto</i> |                                 |      |
| Argentina     | 1990           | 7.9          | 34.6        | 57.5                            | 7.0  |
|               | 1996           | 6.8          | 35.4        | 57.8                            | 8.0  |
|               | Variación      | -1.1         | 0.8         | 0.3                             |      |
| Brasil        | 1992           | 5.1          | 29.2        | 65.7                            | 19.2 |
|               | 1995           | 5.3          | 27.3        | 67.4                            | 21.5 |
|               | Variación      | 0.2          | -1.9        | 1.7                             |      |
| Chile         | 1990           | 11.3         | 30.7        | 58.0                            | 9.4  |
|               | 1996           | 10.8         | 30.6        | 58.6                            | 10.4 |
|               | Variación      | -0.5         | -0.1        | 0.6                             |      |
| Colombia      | 1990           | 16.8         | 33.5        | 49.7                            | 4.3  |
|               | 1996           | 15.6         | 33.0        | 51.4                            | 4.6  |
|               | Variación      | -1.2         | -0.5        | 7.4                             |      |
| Costa Rica    | 1992           | 19.2         | 41.6        | 39.2                            | 3.0  |
|               | 1995           | 15.8         | 38.7        | 45.5                            | 3.4  |
|               | Variación      | -3.4         | -2.9        | 6.3                             |      |
| México        | 1992           | 15.0         | 37.5        | 47.5                            | 6.0  |
|               | 1995           | 14.3         | 35.9        | 49.8                            | 7.1  |
|               | Variación      | -0.7         | -1.6        | 2.3                             |      |
| Panamá        | 1989           | 14.3         | 37.7        | 48.8                            | 4.7  |
|               | 1995           | 14.7         | 35.9        | 49.4                            | 4.7  |
|               | Variación      | 0.4          | -1.8        | 1.4                             |      |
| Perú          | 1991           | 13.2         | 34.7        | 52.1                            | 7.9  |
|               | 1995           | 14.2         | 30.9        | 54.9                            | 8.5  |
|               | Variación      | 1.0          | -3.8        | 2.8                             |      |
| Venezuela     | 1990           | 18.4         | 34.5        | 43.1                            | 4.7  |
|               | 1996           | 13.6         | 39.0        | 47.4                            | 7.6  |
|               | Variación      | -4.8         | 0.5         | 4.3                             |      |

\* El cociente de desigualdad mide la relación entre el ingreso medio nominal del quintil más alto (quintil V) y el que corresponde a los ingresos bajos (quintiles I y II).

FUENTE: Klein y Tokman, 2000.

En el plano educativo, si bien los años de instrucción han aumentado, tienden a distribuirse inequitativamente, falencia que se agrava con la deserción escolar.

Las tasas de matrícula son iguales entre niños de familias pobres y niños de familias de altos ingresos, pero los últimos permanecen en la escuela por periodos más largos. Al quinto año de educación, las tasas eran 93% y 83%, respectivamente; en tanto que en noveno año eran de 58% y 49%, respectivamente.<sup>13</sup>

Las diferencias se muestran en el ingreso a la educación superior y en los niveles de rendimiento de los niños. Así pues, los resultados obtenidos por los niños de escuelas privadas son 50% más altos que los obtenidos por los estudiantes de escuelas públicas, en las cuales se educa 90% de los niños más pobres.

En el mercado del trabajo,

[...] los empleos de buena calidad y remuneración son mayoritariamente ocupados por miembros de familias de altos ingresos, en tanto que los empleos de baja calidad, informales y de baja calificación los cubren los provenientes de hogares pobres. En Chile, el 40% más pobre registró un aumento del desempleo entre 1992 y 1994; mientras la ocupación formal disminuía, el empleo informal crecía en más de 20%. Lo contrario sucedió en el quintil más alto, que expandió el empleo formal en 13.5%, y disminuyó el informal en 2.7%.<sup>14</sup>

Hemos señalado lo anterior para mostrar que, durante la década de los noventa, las políticas de ajuste estructural —más que disminuir los niveles de pobreza, integración social e informalidad laboral— han aumentado los niveles de precariedad social y la concentración de la riqueza en los grupos más ricos. Dicha concentración (según cifras de la CEPAL) ha alcanzado niveles históricos que —comparados con la de los países desarrollados— sólo se encuentran en niveles de concentración de la riqueza de los países industrializados previos a la crisis de 1929.

<sup>13</sup> Klein y Tokman, *Op. cit.*, p. 21.

<sup>14</sup> *Op. cit.*, p. 19.

### III. LA CONCENTRACIÓN Y EL EJERCICIO DEL PODER: OLIGARQUÍAS, BURGUESÍAS Y ELITES EN AMÉRICA LATINA

Hasta ahora hemos expuesto algunos de los factores que en nuestra opinión influyen en los problemas de legitimación de la democracia y, por consiguiente, de gobernabilidad en la región. En mi opinión, uno de estos factores desestabilizantes política y económicamente es la concentración del poder y de la riqueza; por ello, intentaremos dirigir nuestra mirada sobre cómo han sido trabajadas por la Sociología latinoamericana las dinámicas de concentración y ejercicio del poder en los sectores dominantes. Históricamente, como es sabido, dicha concentración de poder se pensó y discutió con base en la preeminencia de un sujeto social dado: la oligarquía. Así pues, en este apartado intentaremos hacer la revisión histórica de dicho concepto, con el objetivo de que —tras su anatomía histórica y conceptual— podamos abordar las formas contemporáneas de la realización social del poder en las burguesías nacionales, donde estableceremos como eje de comprensión la diferenciación entre las nuevas burguesías financieras y las grandes familias tradicionales; consideraremos a estas últimas como expresión contemporánea y como portadoras del legado simbólico, político y económico de las antiguas oligarquías latinoamericanas.

Finalmente, realizaremos una introducción a los principales elementos de lo que consideramos una Sociología de la riqueza, a fin de lograr una descripción de las formas sociales y culturales de realización y reproducción de la riqueza y del poder simbólico vinculado con ella. De ese modo, intentaremos analizar los mecanismos mediante los cuales la clase dominante constituye y maneja su patrimonio económico, político y cultural, con lo cual forja su historicidad, así como la consolidación de su hegemonía y posición de poder.

#### *a) El viejo encanto de la oligarquía*

Con el retroceso de la Sociología ligada a los procesos de transformación social y política en dichas sociedades, los análisis en torno a las clases sociales, sus comportamientos, sus intereses, movimientos y discursos derivaron, muchas veces, en análisis de estratificación y movilidad social. Hasta la década de los setenta, en dicha discusión se

manejó el concepto de “oligarquía”<sup>15</sup> de maneras diversas, según el campo ideológico o discursivo donde se encontraban las personas que lo utilizaban.

A partir de la última década del siglo XIX el término “oligarquía” tiene una notable difusión, por lo general con valoración negativa y carga despectiva. Si adoptamos la topología de Ansaldi<sup>16</sup> podemos afirmar que su uso variopinto fue utilizado 1) para trabajar de manera reduccionista el problema de las clases sociales, en el que generalmente se contraponían dos polos opuestos: la oligarquía y el pueblo; a menudo de modo maniqueo: el mal, una; el bien, el otro. 2) Otras veces, el término fue utilizado para designar explícitamente a una clase social, por lo general la terrateniente, aunque también pudo ser utilizado para referirse a los propietarios mineros. 3) A su vez, se le utilizó para denominar a la unión o alianza entre distintas clases o fracciones de clases. Así, y respecto de este último punto,

[...] se habló de oligarquía como opuesta a la burguesía, o aliada a ésta y/o preferentemente al imperialismo (lo cual sirvió para rescatar la existencia de una “burguesía nacional” antioligárquica y antiimperialista), o también de estado oligárquico como forma diferente y previa del estado burgués y capitalista.<sup>17</sup>

A partir de las diferentes lecturas sobre el tema, podríamos establecer, en términos generales, que el concepto de oligarquía hace alusión a un grupo social, compuesto por una red de familias, las cuales —con base en la concentración de riqueza proveniente del control estratégico de determinados sectores económico-productivos de un país— ejercen poder en las distintas esferas de una sociedad (en lo político, en lo económico y en lo social) en función de sus intereses coyunturales y de

<sup>15</sup> No está de más recordar que, según la *Enciclopedia Internacional de Ciencias Sociales*, el concepto “oligarquía” tuvo su origen en la antigua Grecia. Denotaba que el gobierno era ostentado por unas pocas familias o personas. Así, por ejemplo, Aristóteles utilizaba el concepto de “oligarquía” para referirse a una forma impura de aristocracia; por lo cual, para él, la clasificación de los gobiernos dependía de dos premisas independientes: la cantidad de personas que gobiernan y los fines que persigue su gobierno; así, habría una oligarquía cuando unas pocas personas gobernarán en propio beneficio.

<sup>16</sup> W. Ansaldi, “La oligarquía en América Latina: esa frívola y casquivana mano de hierro en guante de seda”, *Revista Socialismo y Participación*, núm. 56, diciembre de 1991, Lima, pp. 15-20.

<sup>17</sup> *Op. cit.*, p. 16.

largo plazo. La adscripción a dicho grupo social está dada por la pertenencia sanguínea a la red familiar, la que por lo general es homogénea y cerrada. El ejercicio de su poder está dado por el reconocimiento en toda la sociedad de un capital cultural que le es propio y, como tal, marca pautas de comportamiento y desenvolvimiento.

Esta manera de definir un grupo social dominante, política y económicamente, permitió entender en la década de los sesenta las estructuras sociales en las sociedades latinoamericanas, así como las dinámicas de concentración y ejercicio del poder en los sistemas políticos en las distintas etapas del desarrollo socioproductivo por las que ha atravesado la región.

A partir de los trabajos de Gino Germani (1955), François Bourricaud (1969) y José Medina Echavarría (1973) en los años cincuenta y sesenta, se estableció que en el contexto del dualismo estructural latinoamericano, el sector tradicional estaba dominado por una oligarquía que basaba su poder en el sistema de haciendas. De éste se desprendía un sistema de comportamiento social, político y cultural que se caracterizaba por el control que ejercía el “patrón” en las zonas rurales y por la constitución de “clientelas” en el medio urbano como sistema de relaciones sociopolíticas.

Mediante las conexiones familiares la oligarquía lograba controlar amplios sectores de la economía. Teniendo como centro las actividades agrícolas, sus familias dominaban buena parte del comercio exterior, influían poderosamente en medios de comunicación importantes y diversificaban sus intereses, como por ejemplo en la construcción. [En resumen] la oligarquía es un grupo que logra un alto control de la riqueza existente [y] su rasgo característico es la estrecha relación que establece entre el poder económico y el poder político.<sup>18</sup>

En su trabajo de 1969, François Bourricaud<sup>19</sup> establece que la oligarquía —antes que nada— es un núcleo de familias que controla la riqueza. A partir de tal concepción, establece como características de la oligarquía que, al estar compuesta de familias, éstas siempre poseen un “jefe”: el hermano mayor de los hermanos; o se le designa como un

<sup>18</sup> E. Faletto, “Formación histórica de la estratificación social en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, núm. 50, Santiago de Chile, Ediciones de las Naciones Unidas, agosto de 1993, pp. 163-179.

<sup>19</sup> F. Bourricaud, “Notas acerca de la oligarquía en el Perú”, en José Matos-Mar. *La oligarquía en el Perú*, Buenos Aires, Amorrortu Editores, 1969, pp. 13-44.

acuerdo explícito aprobado entre hermanos, primos, cuñados, yernos y sobrinos, en provecho del más activo, el más competente, o el mejor colocado.

Como dijimos, el poder de la oligarquía residiría no sólo en la propiedad, sino en el control activo y efectivo que logra mantener (mediante la propiedad) sobre los recursos esenciales del país. Esta consideración es importante a la hora de pensar el proceso de desgaste y declinación de las oligarquías tradicionales latinoamericanas, proceso

[...] que comienza cuando se rompen los controles que ellas ejercían sobre las riquezas nacionales. Esta ruptura se produce por lo general bajo el de una doble presión: interior, cuando el proceso de industrialización plantea en términos cada vez más agudos el problema de la subsistencia y la necesidad de nutrir masas urbanas, cada vez más influyentes en el plano político; exterior, cuando el precio de las materias primas agrícolas se derrumba, por ejemplo en un momento de recesión o depresión de los grandes países industriales.<sup>20</sup>

A partir de lo anterior, podemos percibir cómo en la década de los treinta comienza la decadencia de las oligarquías tradicionales en América Latina. Su lento declive estaría originado por dos factores conjugados. Primeramente, la crisis económica mundial de los años treinta, que cierra los mercados europeos y norteamericanos a las exportaciones de materias primas y deja a la oligarquía sin las bases económicas que sustentaban y legitimaban su poder. En segundo lugar, entran en crisis los sistemas políticos latinoamericanos que se habían construido a la luz de los intereses y de las maneras de pensar lo social de la oligarquía; tal crisis se origina en su falta de capacidad de dar conducción interna a dichos sistemas políticos, así como en procesar y canalizar las demandas sociales cada vez mayores, que eran aumentadas por las necesidades surgidas por los procesos de urbanización acelerada que vivía cada uno de los países latinoamericanos.

Como consecuencia de la crisis económica y política, en América Latina se aplicaron diferentes estrategias de desarrollo socioeconómico (la nacional populista y la desarrollista), las que basaron sus discursos en la deslegitimación social de la oligarquía y, por consiguiente, en la necesidad de arrebatárle el poder político que detentaba. Con ello, la naciente burguesía industrial fue construyendo y modelando sus

<sup>20</sup> *Op. cit.*, p. 29.

estrategias de acumulación de capital, así como un sistema político de acuerdo con las necesidades para legitimar dicho modo de acumulación. Sin embargo, esta naciente burguesía

[...] abrazó la postura clasista del orden oligárquico imperante a fines del siglo XIX. La adhesión a un sistema de valores tradicionales entrabó la emergencia de una verdadera conciencia industrialista y limitó el despliegue del espíritu empresarial propiamente burgués. La tendencia de los empresarios que hacían fortuna era a adoptar la cultura de la oligarquía terrateniente, sus usos y costumbres, lo que podría explicar por qué la industria [...], aunque diversificada y tecnológicamente avanzada para su época, no logra constituir durante el primer auge exportador un polo de crecimiento y es incapaz de transmitir la innovación y el progreso al resto de la economía.<sup>21</sup>

En los años sesenta y setenta comienza a hacer crisis económica el modelo de sustitución de importaciones y, con él, el desarrollismo en América Latina, proceso que finaliza con la crisis de la deuda en 1982. Si bien la oligarquía como sujeto económico y político había sido desplazada de las esferas estratégicas del poder por una burguesía industrial en esos momentos en aprietos, ésta siempre mantuvo bajo su control las esferas de influencia y decisión. A ello ayudó el hecho de que la oligarquía no perdió nunca el capital social<sup>22</sup> y el capital cultural que eran las bases de redes de lealtad en los otros sectores sociales, especialmente en las clases medias y en la burguesía. Para este último sector, seguía siendo el referente social sobre el cual ordenaba sus relaciones sociales y sus modos de vida. Entrar en el grupo de los grandes, ser parte de sus ritos y sus costumbres, siempre ha sido y será una ambición de la burguesía.

### ***b) Grandes familias tradicionales y gran burguesía: juntos pero no revueltos***

Si al analizar la concentración del poder político y económico separamos lo que es una forma específica de acumulación de capital y, por otra parte, descubrimos tanto maneras como conductas sociales y culturales de construir y ejercer poder dentro de un contexto social

<sup>21</sup> C. Montero, "Empresarios: dimisión o triunfo", *Informe*, núm. 179, del 24 de abril de 2001, p. 5. En [www.asuntospublicos.org](http://www.asuntospublicos.org).

<sup>22</sup> Aquí utilizaremos la noción de *capital social*, elaborada por Pierre Bourdieu, quien en términos generales plantea que el capital social es el conjunto de recursos actuales

específico, entonces podríamos plantear que el poder de la oligarquía, históricamente, ha sido una relación social determinada por el lugar que ocupa este grupo en las estructuras sociales a partir del poder político-económico dado por su control de áreas estratégicas en la economía. Podríamos decir, entonces, que el modo de acumulación de capital de la oligarquía podría variar, según las condiciones económicas nacionales e internacionales, pero no su capacidad de ejercicio de poder, en tanto (como dijéramos) ese poder emane del control estratégico en lo económico-productivo. Ello le otorga poder de presión y de negociación frente a los gobiernos en turno y a las burguesías nacionales.

A este respecto, Marta Casáu plantea que es aún conveniente seguir utilizando

[...] la denominación de “oligarquía” para caracterizar a la clase dominante centroamericana, dado que su base fundamental de sustentación económica y su forma de dominación política proceden del control de la tierra, aunque a partir de éste se haya producido un proceso de diversificación social y económica basado en la tierra como principal elemento de acumulación de capital. Para la oligarquía centroamericana, la tierra continúa representando una importante base de maniobra política y a su vez un factor de retaguardia económica y social que le garantiza, en momentos de crisis, una retirada estratégica.<sup>23</sup>

Así, podríamos plantear que, en nuestros días, las grandes familias oligárquicas privan como un grupo social que (en cuanto red de influencia basada en un capital social y cultural que les es propio) se ha mantenido en el tiempo, a pesar de las crisis económicas y políticas que

o potenciales que son producto de la pertenencia a una red durable de relaciones sociales más o menos institucionalizada, y que permite a los sujetos que pertenecen a ella estar adscritos a un grupo de pertenencia que les posibilita reconocerse no sólo por las cualidades adquiridas sino por encontrarse ligados a sus pares por *lazos sociales* que les son útiles y permanentes. A su vez, la noción de *capital cultural* estaría ligada al proceso de socialización tanto primaria como escolar que otorga a los sujetos determinadas “competencias” para desempeñarse en lo social, a partir de las cuales se les reconoce cierta “respetabilidad” y estatus social. La fuente de transmisión de valores y conductas vendría primordialmente del acervo cultural de la familia, el cual (reforzado con el proceso de enseñanza escolar) marcaría la distinción y diferenciación entre las personas y por lo tanto su acceso a los circuitos de poder y de legitimación social. Para profundizar, véase, entre otros: P. Bourdieu, “Le Capital Social. Notes provisoires”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, núm. 31, 1980, y *La distinction. Critique social du jugement*, París, Ediciones Minuit, 1979.

<sup>23</sup> Casáu, *Op. cit.*, p. 69.

han deslegitimado su poder e influencia. Como veremos para el caso chileno, pertenecer a una familia y poseer un apellido con raíces históricas —así como haber estado ligado a las principales actividades económicas del país— es el principal elemento de distinción de las grandes familias respecto de las burguesías nacionales y frente a los otros sectores e instituciones sociales.

Para entender las dinámicas de concentración del poder político, creemos necesario diferenciar el grado de poder, rol e influencia que poseen las grandes familias oligárquicas en relación con las burguesías nacionales. Como veremos en la próxima exposición, ambos grupos conforman espacios sociales que, si bien se hallan en permanente interacción, al mismo tiempo están diferenciados, en tanto la tradición del linaje familiar y el grado de vinculación de las grandes familias oligarcas respecto de las estructuras sociales y políticas de los países hacen que ellas posean un poder simbólico mucho más desarrollado e influyente que el poder puramente económico al que se encuentran reducidas las burguesías nacionales.

Por otra parte (y como viéramos en el apartado sobre concentración de la riqueza en América Latina), en términos económicos el neoliberalismo ha beneficiado preferentemente la acumulación de capital en los sectores dominantes de las sociedades latinoamericanas. En este grupo aparecen los grupos tradicionales —es decir, las grandes familias de origen oligárquico— que históricamente han detentado una fuente de riqueza basada en una posesión de capital fijo. Nos referimos al dominio en una actividad económica que no ha variado: en el caso chileno, podemos ver a la familia Edwards (ligada a la empresa periódica más grande e influyente del país) y a los Matte (ligada a la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones, la principal proveedora de dicho material en el país). Por otra parte, se hallan los grupos económicos emergentes, es decir los de aparición reciente, que se relacionan con diversas actividades económicas. Su modalidad de construcción de la riqueza es a partir de la movilidad del capital en diversas esferas productivas; han construido grandes *holdings* económicos y son dependientes de las fluctuaciones de capital extranjero, se relacionan activamente con él y, a la vez, construyen estrategias de inversión en el extranjero.

Construimos dicha diferenciación para plantear que los sectores tradicionales son las grandes familias, a las que entendemos como “las expresiones contemporáneas de las oligarquías tradicionales”. El segundo grupo constituye lo que corresponde a la gran burguesía

financiera o “empresariado”. Si comparamos el comportamiento económico y el social de ambos grupos, podremos hallar algunas diferencias que nos permitirán confirmar lo que hemos denominado “conductas propias de la oligarquía”. Someramente, planteamos cuatro:

#### 1) La fuente de la riqueza

Las grandes familias tradicionales poseen una actividad económica principal, que les brinda los mayores ingresos y cuyo valor está dado por el pilar del patrimonio familiar. En cambio, la gran burguesía “crea negocios”, invierte en nuevas oportunidades y se deshace de las menos ventajosas; por ello no posee ninguna vinculación con la fuente de su riqueza que no sea la necesidad de aumentar la ganancia.

#### 2) El control de la riqueza

En las familias tradicionales priva una preocupación por mantener la totalidad de su fuente de riqueza; son ellas las que producen los principales cambios y se consideran las “únicas” dueñas de sus empresas. En contraste, los grupos económicos emergentes comparten la propiedad mediante la participación en las acciones de las empresas; asimismo, entran en la toma de decisiones por medio del control de los directorios.

#### 3) La diversificación del capital

Si bien diversificación e innovación son elementos decisivos para los grupos tradicionales, se hallan supeditados a las necesidades de la empresa base; sólo a partir de ellas construyen estrategias de innovación y diversificación. Por lo contrario, en los grandes grupos económicos, la diversificación del capital es la base de la acumulación de la riqueza. Por ello, cuanto más variado sea su capital, más posibilidades de generar riqueza poseen: he ahí su tendencia a construir “conglomerados económicos”.

#### 4) La permanencia en el tiempo

Las familias tradicionales son tales porque su estrategia de construcción de la riqueza a lo largo del tiempo les ha dado estabilidad. Por lo contrario, las burguesías dependen muchas veces del éxito de sus

inversiones y de las fluctuaciones del mercado, por lo cual pueden resultar vulnerables en el tiempo, con lo que se generan periodos de bonanza o lapsos de crisis o quiebra.

Los anteriores son algunos de los elementos que nos permiten hablar de una diferenciación entre el comportamiento económico y el político de una oligarquía que se mantiene en el tiempo expresada en las grandes familias tradicionales y el comportamiento de las grandes burguesías. Ellas dependen —para el ejercicio de su poder e influencia— de la estrategia de acumulación capitalista imperante. Las primeras conforman una red de poder cerrada y de elite, legitimada por todos los sectores sociales (incluidas las grandes burguesías) como una casi aristocracia, ya que están unguadas por la tradición y su vinculación histórica con las estructuras sociales y políticas de los países, así como también por estar dotadas de un capital simbólico que les asegura ese carácter de nobleza y que las constituye en el núcleo de poder y de representación de las clases dominantes. En cambio, como el empresariado sólo queda validado social y políticamente por el nivel de las fortunas alcanzadas —y por el origen mismo de éstas—, dicho empresariado carece del capital simbólico que marca la distinción respecto de las grandes familias tradicionales. Por ello, deben procurar reproducir y expandir su fortuna, así como también crear un linaje, para poder entrar en el círculo más íntimo de poder y prestigio.

Como ejemplo de lo anterior nos sirve un estudio comparativo entre las elites dirigentes argentinas, realizado por Mariana Heredia,<sup>24</sup> en el cual establece que el poder simbólico, político y social que históricamente alcanzó la Sociedad Rural Argentina (órgano representativo de los grandes estancieros), a diferencia del poder simbólico alcanzado por las agrupaciones que representan el capital financiero, se basó justamente en el control y usufructo de la fuente estratégica de riqueza de la economía de dicho país. Tal poder se dio en tanto la explotación de la tierra posibilitó la integración del territorio y la construcción del Estado-nación; así como la explotación de los recursos naturales y la integración de la Argentina a la economía mundial y su acercamiento a los países del Primer Mundo.

<sup>24</sup> Mariana Heredia, "Les élites argentines à la fin du XXème siècle; le cas de la Sociedad Rural Argentina et de l'Asociación de Bancos Argentinos", Memoria presentada a la Formación Doctoral en Sociología de la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales en vía de la obtención del Diplôme d'Études Approfondies en Sociologie, París, septiembre de 2001.

Por ello [...] el control de la tierra dio un poder simbólico a sus poseedores ya que ésta impuso una materialidad ineluctable. Ella no podía ni desplazarse ni ocultarse. La posesión de la tierra nos conduce al tiempo, a las raíces, a los orígenes y a las identidades más elementales. En cambio, el mundo de las finanzas es un mundo hecho a partir de la abstracción, ya que la sola materialidad reconocida es el dinero. Gracias a un mecanismo esotérico, los bancos —en calidad de magos— pueden multiplicar virtualmente la cantidad del dinero y desplazarlo de un lugar a otro sin el mayor esfuerzo. El dinero está siempre presente, pero éste también puede desaparecer de un momento al otro. Dejado de esta forma en libertad, pone en cuestión todo lo que es rígido, fijo y permanente.<sup>25</sup>

#### IV. LA SOCIOLOGÍA DE LA RIQUEZA

Para profundizar en la relación-diferenciación entre las grandes familias tradicionales y la burguesía empresarial, en las próximas líneas nos basaremos en los trabajos de Michel Pinçon y Monique Pinçon-Charlot.<sup>26</sup> Estos sociólogos franceses desarrollan una caracterización del comportamiento social de la burguesía tradicional<sup>27</sup> y de quienes han devenido burgueses en un tiempo más reciente. La base de tal diferenciación es la posesión y conjugación de los diferentes tipos de capitales, ya sea social y cultural, que a la postre y según su manejo deviene en un capital simbólico. Así, la riqueza no sólo está definida por la posesión material, sino por el reconocimiento social que se atribuye a las cualidades de las personas enriquecidas, lo cual se traduce en que cuanto más se asciende en la escala social, menos importancia pareciera tener la riqueza.

El capital simbólico de las familias más ricas se expresa económicamente en que poseen una especie de aura que transforma la realidad social de su riqueza. Nos referimos a un conjunto de propiedades donde holgura material se acompaña de la elegancia en las maneras y en la presentación, aliada de relaciones brillantes de las cuales el

<sup>25</sup> *Op. cit.*, p. 123.

<sup>26</sup> Véase la obra de estos autores: *Sociologie de la Bourgeoisie*, Colección Repères, Editions La Découverte, París, 2000, y *Nouveaux patrons, Nouvelles dynasties*, París, Presses Universitaires de France, 1999.

<sup>27</sup> Para los fines de este trabajo, la noción de “burguesía tradicional” que utilizan los autores citados corresponderá a nuestra noción de “grandes familias tradicionales”.

prestigio se refleja en cada uno de los miembros del grupo. En este sentido, ser un gran burgués se amerita y se prueba. Esta calidad se debe al grupo mismo, el cual coopta a sus miembros de manera permanente. Por ello hay que disponer de tiempo para acumular esa "magia social" que otorga cualidad a las personas, a su linaje familiar y a las riquezas socialmente acumuladas.

Michel Pinçon y Monique Pinçon-Charlot establecen que las cualidades personales y familiares de los miembros de la burguesía tradicional aparecen independientes del nivel de su fortuna. Para ellos, la credibilidad y poder de la burguesía como clase dominante se sustenta en el hecho implícito de que su posición no proviene sólo de su riqueza material. Esto se demostraría en que las grandes diferencias patrimoniales que muestran las estadísticas del "impuesto de solidaridad a las grandes fortunas" en Francia, respecto del nivel de influencia de las grandes familias francesas, harían evidente la relativa independencia del poder de influencia de la gran burguesía francesa respecto del dinero. Este hecho constituye la fuerza simbólica de la burguesía como clase dominante. Por lo contrario, la posición aún poco consolidada de los nuevos ricos está vinculada con la unidimensionalidad de su riqueza.

El individualismo no tiene cabida en esta lógica. La validación social depende fundamentalmente del grupo al que se pertenece, así como a las dinámicas de legitimación que éste otorga. En otras palabras, cada individuo es ante todo un representante de una familia y de un linaje. En dicha lógica, una persona puede hacerse, a lo sumo, un nombre; pero lo más importante seguirá siendo el apellido que porta y el prestigio que significa. Así, los individuos portadores de un apellido de prosapia soportan una dura carga, ya que los obliga al cumplimiento de duras normas y reglas, con el propósito de mantener, reproducir y legitimar el patrimonio que caracteriza a la familia y que le ha sido heredado.

En este sentido, Daniel Bertaux<sup>28</sup> plantea que es el hijo el que confiere un sentido subjetivo a la acumulación del capital, pues la propiedad privada del capital es la que da sentido a la reproducción y procreación de hijos. En las familias burguesas no se procrean niños: se procrean herederos. Esto se da no a causa de una ideología subjetiva de los propietarios de cualquier tipo de capital, sino que ocurre debido

<sup>28</sup> Bertaux, *Destins personnels...*

a un sistema de relaciones institucionalizadas que dicho autor denomina “la transmisión de la herencia”.

Así, la institución de la herencia no consiste en la transmisión de cosas sino de títulos de propiedad: es la relación dada para producir y legitimar la transmisión de la propiedad privada de los medios de producción, con lo cual la institución de la herencia es fundamentalmente la transmisión de una relación social legitimada por una relación jurídica; en definitiva, la institución de la herencia “[...] es la relación de transmisión de una relación”.<sup>29</sup> Los aspectos jurídicos que acompañan y legitiman esta relación son los que confieren a los niños su identidad social, incluso antes de su nacimiento, en tanto el hijo de un propietario es (antes de nacer) un propietario potencial, lo que lo vincula con los bienes familiares, independientemente de su voluntad o la de sus padres.

En esta línea, Bertaux concluye que,

[...] en el proceso de transmisión de la herencia, las generaciones sucesivas aparecen —a primera vista— como sujetos y las propiedades, como objetos: las generaciones “se transmiten” la propiedad; pero en realidad es a la inversa: la propiedad produce propietarios y sucesión de propiedades. Dicho en otras palabras, es la propiedad, en su forma de propiedad privada, la que produce la forma social en la que serán producidos los propietarios sucesivos.<sup>30</sup>

Así pues, el miembro de un grupo familiar de la gran burguesía es el nexo de unión entre las generaciones pasadas y las contemporáneas, con lo cual el apellido de las viejas familias vendría a sintetizar el capital simbólico familiar, en tanto constituye la expresión del capital económico, social y cultural legado tras varias generaciones. En este sentido, el patrimonio significa y sintetiza todas las riquezas materiales e inmateriales, ya que está referido a las posesiones, las relaciones sociales y al reconocimiento social. Así, el capital simbólico interviene de manera decisiva en la definición sociológica de “riqueza”, pues se trata de la base de legitimación y justificación de ser lo que se es.

La gran burguesía tiende a cultivar este capital simbólico mediante la sociabilidad, a diferencia del estereotipo que se le asigna. Como ya dijimos, el individualismo está muy lejos de ser el instrumento de

<sup>29</sup> *Op. cit.*, p. 75.

<sup>30</sup> *Op. cit.*, p. 77.

realización social de la gran burguesía, contrariamente a lo que sucede en las clases medias y la pequeña burguesía. Dicha sociabilidad se expresa en redes de poder y riqueza basadas en el parentesco que, para Zeitlin y Ratcliff,<sup>31</sup> son posibles principalmente mediante los lazos que se crean con las alianzas matrimoniales entre las distintas familias. En este sentido, para dichos autores, la protección y cuidado de la propiedad y del nombre familiar —que sirve de garantía en la selección de los nuevos miembros de la familia— alimenta el modo de reproducción de la clase dominante. En esta lógica, los matrimonios sirven para articular la sociabilidad del grupo y para establecer obligaciones recíprocas y lealtades; refuerzan con ello las bases económicas de la unidad de clase. Así, la familia (y no el individuo) conforma la verdadera unidad de la clase dominante, ya que en las clases altas el estatus individual y familiar son virtualmente inseparables: los individuos poseen propiedad real y capital en tanto pertenecen a una familia dada. Pese a que la propiedad se halle repartida entre individuos, los intereses de ellos (en tanto que propietarios) estarían estrechamente ligados con los intereses dados en el seno de la familia.

En esta línea, Marta Casaús —y sobre la base de lo observado en la realidad centroamericana— plantea cuatro factores que se podrían considerar como fundamentales para la configuración de las redes familiares basadas en el parentesco y en el matrimonio, a saber:

- 1) Su vinculación a partir de enlaces matrimoniales o nexos de sangre.
- 2) Su relación a través de los negocios y del control de los principales productos de exportación.
- 3) Su proximidad geográfica local o regional.
- 4) Su discriminación sociorracial de otros grupos de la estructura social.<sup>32</sup>

La conformación de las redes de poder de las grandes familias tradicionales se origina ya en tiempos de la Colonia, cuando las

[...] alianzas matrimoniales cuidadosamente planeadas en que las viudas ricas de los encomenderos jugaban un papel decisivo produjeron una

<sup>31</sup> M. Zeitlin y R. Ratcliff, *Landlords and Capitalists: The Dominant Class of Chile*, Princeton, Princeton University Press, New Jersey, 1988.

<sup>32</sup> Casaús, *Op. cit.*, p. 70.

red de familias interconectadas que recurrieron al sistema castellano del mayorazgo para impedir la disgregación de su fortuna familiar.<sup>33</sup>

Esto nos permite mostrar que el tiempo constituye el instrumento de legitimación por excelencia del poder social de las grandes familias tradicionales así como de la gran burguesía, en tanto la permanencia en el tiempo del linaje familiar refuerza, reproduce y legitima el capital simbólico de las grandes familias.

A pesar de que la acumulación de capital económico vaya transitoriamente a la baja, o sea definitivamente menor al capital poseído en otros tiempos, el apellido y el linaje familiar seguirán poseyendo un valor en sí mismo, lo cual asegura el reconocimiento y el poder que las familias históricamente han tenido. En esta línea, lo que se desea consagrar mediante las alianzas matrimoniales es la prolongación del patrimonio familiar, o más bien “la perpetuación de la unión entre la propiedad y el linaje familiar”.<sup>34</sup> La permanencia en el tiempo del linaje familiar es también un instrumento de entrada y de validación de los nuevos burgueses al mundo de las grandes familias. Esta entrada —que también se facilita por el casamiento y las transacciones económicas— será definitiva si el apellido trasciende las generaciones y se instala en el repertorio social y político de los países.

Así, dentro del análisis desarrollado por Maurice Zeitlin y Richard Ratcliff,<sup>35</sup> nos encontramos con que —para estos autores— la clase dominante consiste nuevamente en una red compuesta de un conjunto de unidades familiares estrechamente interconectadas por lazos de sangre y matrimonio,<sup>36</sup> por la historia y por la propiedad

<sup>33</sup> *Ibid.* Para realizar esta afirmación, la autora cita el trabajo de J. H. Elliot, titulado: “España y América en los siglos XVI y XVII”, en *Historiade América Latina*, vol. II, Barcelona, Crítica, 1990.

<sup>34</sup> Bertaux, *Op. cit.*, p. 77.

<sup>35</sup> Para profundizar en lo planteado por estos autores, véase también M. Zeitlin, *The Civil Wars in Chile: Or the Bourgeois Revolutions that Never Were*, Princeton, Princeton University Press, New Jersey, 1988.

<sup>36</sup> Al respecto —en un contexto donde el proceso de renovación y transformación de la burguesía a partir de las nuevas estrategias de acumulación capitalista basada en el capital financiero ha cambiado las dinámicas de la construcción social de la riqueza—, Daniel Bertaux (en su trabajo “*Destins personnels...*”) se pregunta si el matrimonio constituye todavía un mecanismo para asegurar la cohesión interna y la renovación de las grandes familias tradicionales y de la gran burguesía, ya que en nuestros días el matrimonio por conveniencia pareciera un anacronismo. Para responderse, dicho autor plantea que (debido a la constante creación y recreación del capital financiero) la reproducción y herencia del patrimonio familiar se basa actualmente en la transmisión

común. Así, el poder de las grandes familias tradicionales, como clase social, se basa en el hecho de constituir un entramado de redes extensas de parentesco de carácter endogámico que articulan a los pares, a la familia nuclear y extendida, y a la propiedad. Esto da cohesión, continuidad e historicidad tanto a los intereses como a la acción social y política de las grandes familias, y a la clase dominante en sí misma.

Tales redes basadas en la consanguinidad unen a accionistas, altos ejecutivos, gerentes y directivos de las empresas con las familias poseedoras de capital. Ello permite representar y defender los intereses del grupo familiar y forja la cohesión de la clase. Para entender dicha forma de organización y ejercicio del poder y de la riqueza, Zeitlin y Ratcliff proponen el concepto de *kinocron group*, concepto que trata de expresar las dinámicas resultantes entre la articulación de redes basadas en el parentesco, el control de conglomerados económicos y la defensa de los intereses del grupo. Es decir, del cómo las redes de una familia extendida pasan a formar parte esencial del control y administración de los consorcios de empresas en distintas áreas productivas y en distintas zonas geográficas, ya sea a escala nacional o internacional. En otras palabras, habla de la fusión entre propiedad, familia y clase, cuya expresión en todas las ramas productivas consolida su poder de dominación en todos los ámbitos de la sociedad.

Finalmente, podemos afirmar que estas redes y alianzas familiares, como lo plantea Casaús, nos permiten pensar de nuevo en la rotación de las elites como mecanismo de revitalización y reciclaje de las redes familiares tradicionales (las cuales podrían en ciertas coyunturas perder la hegemonía, mas no el poder). Este proceso de circulación de las elites se ejemplifica, por ejemplo, en las dinámicas de reproducción ya sea económica y social de las grandes familias vascas en Centroamérica, las

[...] que para sobrevivir dentro del bloque hegemónico y conseguir cierta movilidad ascendente se reciclan mediante enlaces matrimoniales exitosos con los otros segmentos de la oligarquía, a los cuales ofrecen su

y consolidación de un estatus social mediante un nivel de estudios adecuado a su posición, más que por medio del matrimonio dentro del mismo grupo de familias. Es decir, sería más saludable acceder a una posición dirigente o directiva en un gran conglomerado económico que entrar en competencia con estos grandes grupos mediante un capital individual. Por lo cual, hoy, los matrimonios se realizarían en distintos niveles y fracciones de la misma clase, más que sólo mediante un grupo cerrado de familias, con lo cual se aumenta y consolida la amplitud de áreas de convergencia y reproducción tanto del capital como del patrimonio familiar. Para profundizar, véase Daniel Bertaux, *Op. cit.*, pp. 78-79.

estatus social de viejas oligarquías nobiliarias a cambio de poder económico, o funcionan como intelectuales orgánicos de dicha clase, sirviendo de amalgama y de factor de cohesión entre los diversos grupos del núcleo oligárquico. Los casos de las familias Beltranena, Valladares Aycinena y Urruela, Chamorro y Cardenal parecen bastante sintomáticos.<sup>37</sup>

## V. LA DISTINCIÓN Y LA DEFERENCIA: DINÁMICAS Y EJERCICIOS DE LA RIQUEZA Y DEL PODER EN CHILE

En el presente apartado intentaremos analizar cómo en una sociedad histórica-concreta (en este caso la sociedad chilena) se despliega una forma de realización social del poder por parte de un bloque dominante dado. Como hemos planteado, la realización social del poder se desarrolla a partir de la articulación simbólica y por la confluencia de intereses entre las familias tradicionales y la gran burguesía financiera. En esta línea, intentaremos mostrar el recorrido histórico de dos familias tradicionales chilenas portadoras del patrimonio social y político de la vieja oligarquía chilena, así como su relación-diferencia con el actual empresariado chileno. Intentaremos mostrar cómo —independiente del poder económico— el poder simbólico de las grandes familias tradicionales articula y define, en gran medida, el desenvolvimiento social de la burguesía; dicha confluencia posibilita que ambos grupos actúen de manera cohesionada en la realización y defensa de su poder como clase dominante.

### *a) Dos ejemplos de las grandes familias en Chile: los Edwards y los Matte*<sup>38</sup>

#### 1) Los Edwards

De los años londinenses de George Edwards Brown —fundador de la familia Edwards en Chile— se sabe poco. Nació en 1779, fue hijo de John y Ann, probablemente vivió en la calle Oxford y trabajaba para la empresa naviera J&T Mather. A pesar de que llegó a la ciudad

<sup>37</sup> Casatús, *Op. cit.*, p. 72.

<sup>38</sup> Las descripciones e historia de la familia Edwards que aquí presentamos fueron tomadas, resumidas y adaptadas de la serie de reportajes “Clan Edwards. La saga de los Agustines”, publicado por la revista *Capital* en sus números de mayo, junio y julio de 2000.

chilena de Coquimbo en calidad de médico de a bordo, no hay registros de sus estudios en medicina ni en Inglaterra ni en Escocia.

Ya radicado en Chile, en 1807 se casa con Isabel Ossandón, joven serenense de prosapia colonial. En poco tiempo, Edwards se hizo de prestigio como médico en La Serena; había castellanizado su nombre y se había hecho católico. En los años siguientes, Jorge Edwards Brown se consagró al comercio, a la minería y a la política (ocupó, entre otros cargos, la vicepresidencia del Congreso Constituyente de la naciente república). Su contribución a la Expedición Libertadora del Perú le significó que en 1818 Bernardo O'Higgins le entregara la carta de ciudadanía chilena, sin necesidad de renunciar a su condición de inglés. En 1834, ya viudo, se casó en segundas nupcias con doña Ventura Argandoña. Finalmente, muere en 1848.

El matrimonio Edwards-Ossandón procreó ocho hijos. De ellos destacan Joaquín, el mayor, y Agustín. Este último es el fundador de la rama de la familia que se ha hecho una de las más importantes en Chile. Fue en la Escuela de La Serena donde Agustín Edwards Ossandón (Agustín I) aprendió sus primeras letras, aunque no se destacó por su apego al estudio. Al contrario, se expresaba torpemente y a tropezones; con los números, en cambio, se las batía con toda familiaridad. Vendiendo pollos y huevos, a los 11 años ya se había hecho por cuenta propia de un cierto capital: 1 500 pesos y 48 peniques. Usó esa plata para irse de su casa. En Freirina, aún en el norte de Chile y donde su padre tenía minas, se instaló como proveedor de mercaderías. No recibía por ellas dinero, sino metales, que a su vez vendía a los fundidores y exportadores. En cinco años, el capital inicial era ya una modesta fortuna. A los 30 años era ya millonario. Posteriormente, sus actividades se multiplicaron tanto como su capital. Construyó con Mr. Wheelwright el ferrocarril entre Copiapó y la costa, y llegó a ser intendente de la compañía férrea. Estableció fundiciones, trapiches, agencias de compraventa y oficinas de aprovisionamiento en toda la zona.

Posteriormente, se asentó en Valparaíso y fundó la Sociedad A. Edwards y Compañía, predecesora del Banco Edwards. Ahí se le veía a veces pasar la noche entera en sus afanes financieros y, como muchos hombres entregados a los misterios del dinero, se fue encorvando al tiempo que en él se hizo familiar el gesto de frotarse las manos. En 1866, Agustín Edwards fundó la Compañía de Salitres de Antofagasta, en sociedad con el pionero José Santos Ossa, que había descubierto los

yacimientos de nitrato. En algo más de una década, éstas fueron las riquezas de la discordia que originaron la Guerra del Pacífico.

No obstante, se ha dicho que la obra maestra de Edwards —o su golpe maestro— ocurrió en la década de los setenta, en ocasión de la crisis mundial del cobre. La Unión Americana e Inglaterra habían estado bajando tanto el precio internacional del cobre que los productores se encontraban a punto de paralizar sus faenas. El magnate chileno invirtió entonces todo su poder de adquisición para comprar grandes partidas de metal y depositarlas en sus bodegas de Chañaral y en las que tenía en los muelles británicos. En dos años, prácticamente era suya toda la existencia cuprífera del mercado. Cuando la escasez fue generalizada, Edwards se encontró en condiciones de duplicar el precio por libra. Su fortuna, por tanto, volvió a crecer, y el londinense *Times* lo declaró “el principal comerciante de cobre en el mundo”.

El primero de los Agustines murió no mucho tiempo después, a finales de 1880. Agustín Edwards Ross (Agustín II) fue el mayor de los hijos de Agustín Edwards Ossandón y fue quien tuvo la iniciativa de comprar *El Mercurio* de Valparaíso, diario de carácter comercial que circulaba desde 1827. A su vez, Agustín Edwards Ross es señalado como el primero de los Edwards que concibió la necesidad de afianzar un grupo de poderío económico en torno a las empresas familiares. Al final de su vida, cuando legó *El Mercurio* a sus tres hijos, hizo al primogénito: Agustín Edwards MacClure (Agustín III), la recomendación expresa de que el manejo del diario nunca saliera del ámbito de la familia.

Agustín Edwards MacClure presidió de todo —hasta la Sociedad de las Naciones, en Ginebra—, escribió sobre todo y se ocupó de todo. Adoleció sólo de un defecto, se dijo entonces: “ser rico en un país de pobres”. Había nacido un año después de que su padre, Agustín Edwards Ross, adquiriera en 1877 *El Mercurio* de Valparaíso, y lo transformara en el diario más importante del país. Con 22 años, en junio de 1900, Agustín Edwards MacClure logra cristalizar el sueño paterno, es decir, fundar *El Mercurio* en Santiago.

Posteriormente, con los movimientos de protesta ocurridos en Chile durante 1905, Agustín III se propuso que *El Mercurio* debería cumplir un rol de seriedad y de promoción del progreso. Para ello recorrió Europa y Estados Unidos visitando los mejores diarios, entrevistándose con sus directores, hasta tener una idea de las últimas tecnologías gráficas que recién aparecían en el mercado. Adquirió la maquinaria

de punta y modernizó la empresa a un nivel extraordinario para su época.

A su vez, Agustín Edwards ingresó a la Cámara de Diputados y, a los 24 años, fue elegido vicepresidente de la institución. Un año después, apenas cumplida la edad reglamentaria, el gobierno lo nombró ministro de Relaciones Exteriores, Culto y Colonización. Posteriormente, y en menos de 10 años, fundaría *Las Últimas Noticias*, *El Mercurio* de Antofagasta, *Zig-Zag*, *Selecta* y *Familia*, entre otras publicaciones. Construyó así un gran conglomerado periodístico que manejaba a distancia. Nombrado ministro ante Italia, España y Suiza en 1905, Agustín III estuvo cuatro años fuera del país. De regreso fue canciller —ideó el ferrocarril de Arica a La Paz—, ministro de Hacienda y del Interior. Fue embajador en Londres y en 1921 presidió la delegación de Chile ante la Sociedad de las Naciones, donde pasó a dirigir la Comisión de Finanzas. Poco después fue elegido presidente de la Cuarta Asamblea de la Sociedad.

Del matrimonio de Agustín Edwards Budge (el IV de los Agustines, hijo único de Agustín Edwards MacClure) y María Isabel Eastman, nace Agustín Edwards Eastman (Agustín V), el primogénito de dos hermanas y un hermano. Estudió en el Colegio Grange de Santiago, siguió algunos años Derecho en la Universidad de Chile y se tituló de periodista en la Princeton Jersey University. De joven, trabajó durante un corto periodo en el *Times* de Londres. Su esposa, María Luisa del Río, dio a luz en 1953 a su primogénito: Agustín Edwards del Río, Agustín VI.

Tras la muerte de su padre, Agustín V se hace responsable tanto del diario *El Mercurio* como de la Compañía de Seguros La Chilena Consolidada, de la Compañía de Cervecerías Unidas y del Banco Edwards. Además, ocupó la presidencia de la aerolínea Cinta (que después cambió su denominación a Ladeco). Fue director de la Compañía Acero del Pacífico, de la Compañía Industrial (posteriormente, Indus Lever), de la Sociedad Agrícola Viña La Rosa, Seager y Burke, Compañía Agrícola Chilena, Sociedad Frutera Peumo Sofruco, Tejidos Caupolicán y de la Compañía Chilena de Navegación Interoceánica.

En el gobierno de Allende, varias empresas del Grupo Edwards fueron intervenidas. Mientras tanto, Agustín Edwards cultivaba en Estados Unidos sus contactos con los miembros del Council of America. En algún momento se reunió en la Casa Blanca con Henry Kissinger y el presidente Nixon para discutir la situación de Chile bajo el gobierno

de Allende, según vino a saberse cuando se desclasificaron papeles del Senado estadounidense. Alrededor de un año después de instaurado el régimen militar y confiando en la política económica de los *Chicago boys*, Agustín Edwards desarrollaba libremente sus actividades económicas: compró bancos, creó la empresa de televisión por cable Intercom y fundó la Administradora de Fondos de Pensiones El Liberador. A finales del 1979 ya tenía consolidado el *holding* que administra hasta nuestros días.

Hoy, y a juicio de la diputada María Pía Guzmán, Agustín Edwards Eastman

[...] no viaja, vive en el mundo. Y desde cualquier parte del mundo te ubica. Desde su casa en Maine, Estados Unidos, o de alta mar, de alguno de sus barcos, como el mítico *Aglaia*. Un día me llamó de Las Galápagos. Estaba en su yate *Anakena* y quería saber de un proyecto de la Fundación Paz Ciudadana, de la cual él es parte del Directorio. Sin embargo, de sus múltiples facetas, destaca su “chilenidad”. Le gusta el rodeo, la fiesta chilena, vestirse de huaso.

De hecho, su haras\* *Santa Isabel* es uno de los mejores del país. También podría decirse que es un personaje de la posmodernidad, por lo globalizado que está. “Habla inglés casi mejor que castellano”, dice uno de sus amigos. También habla francés. Y un día, puede estar con su atuendo huaso y otro, disfrutando de su elegante casa en Connecticut, Estados Unidos; un día, reapareciendo del fondo del mar en un submarino de la Armada (como ocurrió hace poco en caleta Tortel) y otro, sobrevolando los cielos en su helicóptero.

#### “LA RAMA DORADA” DEL CLAN EDWARDS EN CHILE

- 
- I Jorge Edwards Brown c. Isabel Ossandón Iribarren
  - I Agustín Edwards Ossandón c. Juana Ross Edwards
  - II Agustín Edwards Ross c. María Luisa MacClure Ossandón
  - III Agustín Edwards MacClure c. Olga Budge Zañartu
  - IV Agustín Edwards Budge c. María Isabel Eastman Budge
  - V Agustín Edwards Eastman c. Malú del Río Fernández
  - VI Agustín Edwards del Río c. Therese Matthews Hackney.
- 

FUENTE: *Revista Capital*, junio de 2000.

\* En Chile, lugar donde se crían y mantienen los caballos en las grandes fincas del campo.

2) Los Matte<sup>39</sup>

La familia de los Matte está compuesta por los hermanos Patricia, Bernardo y Eliodoro Matte. Herederos de la Compañía de Papeles y Cartones de Chile (CMPC), descienden de una de las familias consideradas como más importantes y aristocráticas del país, cuyas raíces se remontan a Domingo Matte Mesías, quien desde mediados del siglo XIX construyó una fortuna basada en negocios financieros y agrícolas.

Hijo de español y peruana, su matrimonio con una parienta del presidente José Joaquín Pérez (1861-1871) le dio acceso a la elite dominante de la época. Fue diputado y senador. Este patrón de comportamiento fue reproducido por su descendencia (13 hijos). Dos núcleos familiares conformaron líneas de sucesión relevantes por su poder en lo político y en lo económico: el grupo que se origina a partir de Arturo Matte Larraín, el que se liga a la familia Alessandri; y el núcleo Matte Ossa, del cual proviene el actual patriarca del grupo, Eliodoro Matte Ossa.<sup>40</sup>

Como vicepresidente de la CMPC (a comienzos de los años ochenta) llegó a ser y representar la cabeza del grupo familiar, lo que lo convirtió en una suerte de *primus inter pares* dentro de los círculos más granados de la sociedad chilena.

Los Matte han consolidado un nivel de poder e influencia que sólo la familia Edwards puede igualar. Poder e influencia que provienen de una red de contactos que se extiende por distintos ámbitos y que también tiene raíces en la tradición de la Papelera y en el arraigo social de la familia. La masiva concurrencia de personalidades de los negocios y la política —comenzando por el mismo presidente de la República, Ricardo Lagos— a las recepciones de aniversario que anualmente realiza la CMPC, es la imagen que mejor refleja el peso específico que tiene la Papelera y (más precisamente) la familia Matte dentro de los círculos de poder del país.

Al margen de los liderazgos personales que detentan, los Matte han tenido la habilidad de reforzarlos colocando su bandera y ejerciendo el liderazgo en diferentes centros del pensamiento y educacionales,

<sup>39</sup> En la descripción de la familia Matte que aquí presentamos, en gran parte se sistematizó y resumió la información presentada por la revista *Qué Pasa* en los reportajes “La mano invisible de los Matte”, publicado en abril de 2000, y “El peso del dinero”, publicado durante junio de 2000.

<sup>40</sup> Cecilia Montero, “Los empresarios en el desarrollo chileno”, revista *Ensaïos FFE*, año 17, núm. 2, Porto Alegre, 1996, p. 160.

no sólo con la idea de defender una filosofía en favor de la libre empresa, sino con el propósito de irradiar los valores tradicionales que consideran como una buena moral para una buena sociedad.

Los Matte Larraín se dedican a las finanzas y llevan responsabilidades directivas en el Centro de Estudios Públicos (CEP), así como en el Instituto Libertad y Desarrollo; ambos son centros de investigación que aportan estudios estratégicos y de coyuntura en diversas áreas para los partidos de derecha y los empresarios. Por último, participan activamente en el Directorio de la Fundación Paz Ciudadana (de la cual Bernardo Matte es vicepresidente y tesorero), cuya labor está orientada a la creación de políticas públicas orientadas contra la delincuencia y, en sus orígenes, contra el “terrorismo de izquierda”.

En el ámbito de la educación, tienen a su cargo la Sociedad de Instrucción Primaria, que preside Patricia Matte, y se dedica al mantenimiento de 18 Escuelas Primarias en todo el país. A su vez, Eliodoro y Bernardo Matte encabezan el Directorio de la universidad privada Finis Terrae. Finalmente, Patricia Matte es miembro del Consejo Asesor de uno de los canales de televisión más importantes del país y que pertenece a la iglesia católica. En los gremios empresariales, el grupo tiene una fuerte presencia en la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), en la que cuentan con cinco de los 18 consejeros, así como en la Corporación de la Madera (Corma), donde Eliodoro Matte es miembro del Comité Ejecutivo. Esto no sólo les garantiza una fuerte ascendencia sectorial, sino también una sólida posición negociadora frente a los gobiernos de turno.

Calificados por los medios de prensa como activos, “sencillos” y de “muy bajo perfil”, la tercera generación de los Matte que está a cargo de la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC) ha seguido con una herencia emblemática en la familia: la preocupación pública. Esto se pone de manifiesto en las redes de sociabilidad del grupo y las dinámicas del capital social que ellos han heredado y construido. Es decir, los Matte han logrado establecer una vasta red de contactos más allá de lo empresarial, cuya expresión concreta es su participación en una buena cantidad de organizaciones vinculadas al desarrollo social, económico, a la educación y a lo político.

Según empresarios que conocen el funcionamiento de los Matte, su manera de hacer negocios y relacionarse con la sociedad es propio de las familias tradicionales y conservadoras chilenas.

“No por nada se asociaron con la familia Rothschild de Inglaterra, quizá la más tradicional de ese país...”, comenta un empresario.

Esto puede apreciarse en la manera de vivir de la familia, muy lejana del ostentoso mundo de la sociedad consumista. “Eliodoro no tiene chofer y Patricia anda en Metro”, comenta un cercano.<sup>41</sup>

Un elemento importante de la influencia de la familia está dado por sus contactos religiosos. Propio de las grandes familias tradicionales chilenas, los Matte son personas muy cercanas a la iglesia católica, lo que explica la presencia —como ya dijimos— de Patricia Matte en el Consejo Asesor del Canal de Televisión de la Universidad Católica. En esta misma línea, cabe recordar que Eliodoro Matte fue tesorero de la visita del papa Juan Pablo II a Chile en 1987. Al igual que otros empresarios y políticos de derecha en Chile, los tres hermanos Matte pertenecen a los Legionarios de Cristo y al *Opus Dei*, organizaciones que profesan un conservadurismo católico de carácter militante, cuyas principales características son el apego irrestricto a los mandatos y dogmas de la Iglesia, a la difusión del pensamiento cristiano mediante la actividad pública y al valor de la “solidaridad con el desposeído” como elementos rectores de sus prácticas religiosas.

A pesar del bajo perfil público que los Matte prefieren guardar, la política no es un terreno abandonado para las redes del grupo. La notoriedad de la actividad política de los hermanos Matte comienza en los albores del gobierno de Salvador Allende y de la Unidad Popular. “En 1970 el grupo Matte era el mayor grupo económico nacional, y su principal empresa, ‘la papelera’, pasó a ser el símbolo del antiguo poder oligárquico y el blanco de la agitación anticapitalista”.<sup>42</sup> En esta época, Bernardo Matte se incorpora al partido de la derecha conservadora, denominado “Partido Nacional”, y luego se une a las “brigadas de choque”, las que organizaban enfrentamientos con los militantes de izquierda. Posteriormente, ya en época de la dictadura pinochetista, participa en diversos movimientos de derecha y finaliza con la fundación de Renovación Nacional, partido de tendencia liberal en la derecha chilena. Por lo contrario, Eliodoro Matte (el mayor de los hermanos y patriarca del grupo) es simpatizante activo del partido de extrema derecha Unión Demócrata Independiente, de abierta adscripción “pinochetista” y tradicionalmente conservador.

<sup>41</sup> Revista *Qué Pasa*, 6 de junio de 2000, p. 28.

<sup>42</sup> Montero, *Op. cit.*, p. 162.

## VI. CARACTERÍSTICAS Y PODER SOCIOPOLÍTICO DEL EMPRESARIADO EN CHILE

Durante los años noventa, periodo de consolidación de las reformas neoliberales puestas en vigor en el régimen militar de Augusto Pinochet, uno de los temas principales de la agenda pública fue la necesidad de consolidar el crecimiento económico; para subsanarla, el concurso del empresariado chileno fue fundamental. De esa manera se consolida lo hasta ese momento logrado, así como aumentar las tasas de crecimiento para, con ello, fortalecer las políticas sociales de carácter redistributivo. Esta política significó la valoración del empresariado como actor fundamental del proceso, ya que se veía en su iniciativa y capacidad de inversión las posibilidades de fortalecer el crecimiento. “En la medida en que el sector privado ha llegado a generar más del 80% del PIB, desde finales de los años ochenta y en todas las esferas —desde las políticas, hasta las intelectuales— se sabe que de su éxito depende el desarrollo del país”.<sup>43</sup>

Dicha “valoración” del empresariado y su emergencia como actor social y político de la sociedad chilena de los años noventa permitió a su vez mostrar las transformaciones que venía experimentando este sector desde finales de los ochenta, así como su poder de influencia tanto en el ámbito político como en el social. En consecuencia, apareció un empresariado nuevo, que basa su riqueza en el manejo de capital financiero y que se enriqueció en la década de los ochenta gracias a las privatizaciones que se efectuaron en ese periodo. Nos referimos a un empresariado “[...] que en su cabeza tiene ejecutivos con una sólida formación académica y, muchos de ellos, con una experiencia importante en asuntos de gobierno durante el régimen de Pinochet”.<sup>44</sup>

Los cambios socioculturales en los últimos 30 años se expresan en que la clase empresarial ha desplazado a la aristocracia empresarial tradicional ligada a la agricultura, pese a que la primera conserva mucho de los ritos ligados a sus predecesores. Aunque sea simbólicamente, los empresarios actuales buscan establecer un nexo con la tradición. “Prueba de ello es la moda reciente de comprar un

<sup>43</sup> Revista *Qué Pasa*, *Op. cit.*, p. 29.

<sup>44</sup> E. Tironi, *La irrupción de masas y el malestar de las élites*, Santiago de Chile, Editorial Grijalbo, 1999, p. 58.

'campo' para experimentar, aunque ahora sea sólo un *hobby* la antigua vida de la hacienda y el fundo".<sup>45</sup>

El grupo de empresarios que surge en Chile como resultado de los beneficios de las políticas económicas de carácter neoliberal —a diferencia de los empresarios más tradicionales— es ideológicamente más homogéneo, aunque el origen de su fortuna tenga rasgos diversos.

El empresariado emergente está fuertemente integrado al *establishment* político, militar, religioso, judicial y universitario. Aunque la mayoría tiene preferencias políticas de derecha, que no ocultan y que les llevan a opinar sobre temas contingentes de todo orden, mantienen relaciones permanentes con todo el espectro político.<sup>46</sup>

En un reportaje denominado "El peso del dinero", la revista *Qué Pasa* en su edición del 6 de junio de 2000 plantea que el empresario chileno conforma un club cuyo peso es tal que prácticamente no hay tema de la agenda pública que no pase por su filtro. Un club que se reserva el derecho de admisión y en el cual hay reglas no escritas que norman el comportamiento de sus miembros. Para ingresar a este exclusivo círculo no basta la fortuna, pues requisito indispensable es poseer un apellido o al menos ser apadrinado por alguna familia de añeja tradición, haber estudiado en colegios y universidades prestigiosas, sostener opiniones políticas determinadas, tener creencias religiosas apropiadas y, sobre todo, no desafiar ciertos códigos de conducta, cuya no observancia ha costado a algunos "la expulsión del Paraíso".

El mismo semanario plantea que el poder político de dicho sector social se haría evidente en la presión que ejercen los distintos sectores empresariales a los parlamentarios cuando éstos discuten algún proyecto de ley que afecta sus intereses. Por ejemplo,

[...] a fines de 1994, el Senado debatía uno de los temas fundamentales en la agenda económica del presidente Eduardo Frei: la privatización de las Empresas Sanitarias del Estado. Los parlamentarios, junto a los representantes del gobierno, discutían elementos delicados de una materia que en algunos meses sería una nueva ley. En ese contexto, muchos empresarios estaban interesados en que las restricciones a la entrada de capital privado fuesen menores. Algunos senadores hicieron eco de estas demandas sin ningún disimulo. Era posible, incluso, ver en la Comisión

<sup>45</sup> *Op. cit.*, p. 61.

<sup>46</sup> *Op. cit.*, p. 62.

de Hacienda de la Cámara Alta faxes con el membrete de algunas empresas —potenciales postulantes a la licitación de las sanitarias—, en los que se referían a detalles y aspectos legales que debían ser incluidos o modificados.<sup>47</sup>

Desde que asumió su cargo en marzo de 2000, en dos ocasiones el presidente de la República de Chile, Ricardo Lagos, ha visitado los salones del Centro de Estudios Públicos (CEP) y se ha reunido con los nombres más selectos del sector empresarial chileno. Como lo ha registrado la prensa tras los diversos encuentros entre Lagos y los empresarios, tales citas sirven de instancia para regular las relaciones entre el gobierno y los privados, así como disipar temores respecto de un presidente de signo supuestamente contrario al de sus intereses.

“[...] Ésta debe ser una de las sociedades en el mundo donde el empresariado es más poderoso”, comentaba un empresario para referirse al sitial de honor que ostenta este segmento en el país y que obliga al gobierno de turno a considerarlo a la hora de planificar las políticas a seguir.<sup>48</sup>

### **Lagos garantiza a empresariado apego al modelo**

En lo que constituye un nuevo intento por restablecer la confianza de los empresarios y convencerlos de trabajar unidos para dar un impulso a la alicaída economía chilena, el presidente Ricardo Lagos y sus dos ministros de Economía clave —Nicolás Eyzaguirre (Hacienda) y José de Gregorio (Economía, Minería y Energía)— y el secretario de la Presidencia, Alvaro García, se reunieron ayer por cerca de seis horas en el Centro de Estudios Públicos (CEP) con representantes de los principales grupos económicos del país.

Ante la concurrencia —cerca de 70 invitados, entre los que se encontraban Eliodoro Matte (CMPC), Guillermo Luksic (grupo Luksic), Wolf von Appen (Ultramar), Juan Obach (grupo Pathfinder), Máximo Pacheco (International Paper), Ramón Aboitiz (Sigdo Koppers), Nicolás Ibáñez (D&S), Horst Paulmann (Jumbo), José Miguel Gálmez (Almacenes París) y José Tomás Guzmán (grupo Angelini)—, Lagos, junto a sus ministros, buscó dar una señal de estabilidad, confianza y apego al modelo económico, que ha sufrido cuestionamientos en el último tiempo desde diversos sectores.

En un ambiente cordial, según los propios asistentes, el presidente dejó en claro que el gobierno privilegiará el crecimiento, aunque pidió a los empresarios que no lo sacaran “constantemente al pizarrón” a dar

<sup>47</sup> Revista *Qué Pasa*, *op. cit.*, p. 28.

<sup>48</sup> *Op. cit.*, p. 29.

examen, y los instó a reconocer en público las cosas positivas que admiten en privado.

Tras la exposición del presidente Lagos, las preguntas de los empresarios no se hicieron esperar y, según ellos mismos dicen, todos los temas importantes se abordaron para intentar despejar las dudas y obtener la confianza de los grupos económicos más importantes del país.

Noticia aparecida en el diario *La Tercera*, 26 de mayo de 2001.

Las características que ayudan a entender la cohesión y el poder del empresariado chileno son: su homogeneidad y elitismo —es decir, sus hábitos, historias y miradas comunes—; el manejo y acumulación de capital social —es decir, una extensa base de contactos e influencias que le ha permitido mantener enclaves en ámbitos mucho más extensos que sus industrias y empresas—, así como también su adscripción política y, finalmente, su conservadurismo moral y religioso.

Respecto de su homogeneidad, Tironi (1999) los describe como un sector social cuya visibilidad es preferentemente masculina, con edades que fluctúan entre los 45 y 60 años, que provienen de familias de la alta clase media, que poseen estudios de economía (muchos de ellos, con posgrados en Estados Unidos) y que comparten un pasado en común ya sea porque estudiaron en los mismos colegios, por sus estudios en la Facultad de Economía de la Universidad Católica en Santiago y por distintos grados de cercanía al gobierno de Pinochet, en la medida en que muchos de ellos formaron parte de equipos de colaboradores del otrora dictador.

Cecilia Montero plantea que una de las características del nuevo empresariado es que

[...] no se trata ni de personas de origen humilde que habrían surgido en la sociedad de oportunidades —estilo *self-made man* americano— ni de los hijos de los empresarios tradicionales. Son más bien personas de clase media, sin grandes fortunas, pero cuyas familias las dotaron de capital social y cultural. Muchos eran profesionales altamente calificados que, en un momento determinado de crisis del trabajo asalariado y de apertura de nuevos mercados, tomaron la decisión de crear una empresa.<sup>49</sup>

<sup>49</sup> Cecilia Montero, “¿Son los empresarios agentes de cambio institucional? Reflexiones a partir del caso chileno”, en [http://www.iigov.org/revista/re04/nota\\_1.htm](http://www.iigov.org/revista/re04/nota_1.htm), mimeografiado.

Así, el hecho de que la mayoría de los empresarios se haya formado en las facultades de Ingeniería (civil y comercial) ha ocasionado que éstos tengan

[...] una visión del mundo basada en la idea del manejo técnico de situaciones complejas. La formación del ingeniero no está orientada en forma explícita a la actividad empresarial, pero sí les entrega una cierta lógica de manejo de problemas y de entrenamiento en el diseño y desarrollo de proyectos. Destacan [en ellos] la creatividad, el sentido de oportunidad, una baja aversión al riesgo y una clara apertura al mundo. En contrapunto se delinearán sus carencias: poco interés en innovaciones tecnológicas, de proceso y de producto, baja capacidad de negociar con los trabajadores y escaso compromiso social.<sup>50</sup>

#### La burguesía empresarial practica

[...] un estilo de vida elitista, que les lleva a vivir en barrios segmentados del resto de la población —la mayor parte del empresariado hace su vida en el denominado “Triángulo de la Bermudas”, que forman La Dehesa, La Parva y Las Brisas de Santo Domingo— y a compartir hasta la exageración los mismos hábitos y costumbres.<sup>51</sup>

Es una tendencia a la mimesis que acarrea que la clase empresarial chilena aplique los mismos códigos, lea los mismos libros, repita las mismas palabras y, en el fondo, tienda a buscar la igualdad.

El sentimiento elitista y gregario aparece —entre otros ejemplos— en los círculos sociales en los que participan y en los criterios discriminadores que hacen posible la entrada en dichos círculos o la exclusión de ellos. Sin embargo, hay rasgos de segregación hacia ciertos grupos étnicos, resabios que pocos reconocen, pero que siguen privando. Es lo que ocurre con la colonia judía. Para los ejecutivos, hombres de negocios, empresarios y personas comunes y corrientes vinculados con el judaísmo, se convirtió en una tarea titánica hacerse socios del Club de Golf de los Leones. Eran tales los impedimentos, que esta colonia decidió construir el Club de Golf de La Dehesa, donde obviamente emigró la mayoría de sus miembros. El club de golf del exclusivo balneario de Cachagua ha estado cerrado a la incorporación de socios de origen judío y árabe, hecho que obligó a los aficionados

<sup>50</sup> *Ibid.*

<sup>51</sup> Tironi, *Op. cit.*, p. 62.

que pertenecen a dichas colonias a buscar refugio en Santa Augusta, Quintay.<sup>52</sup>

Como ya señalamos, la mayoría del empresariado chileno se define abiertamente de derecha. Lo cual se pone de manifiesto en el apoyo explícito hacia el gobierno de Pinochet y, luego —con los sucesivos candidatos de ese signo—, además de financiar centros de estudio ligados al pensamiento liberal de derecha, como el Centro de Estudios Públicos o el Instituto Libertad y Desarrollo.<sup>53</sup> Vale la pena recordar que fue en la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC)<sup>54</sup> donde se formó una comisión para financiar la estadía de Augusto Pinochet en Londres (mientras estuvo detenido) y que tenía como objetivo reunir 100 000 dólares mensuales. Tras los 18 meses de detención del ex general, esta comisión cubrió impecablemente su objetivo en tanto estaba compuesta por diversas figuras políticas y empresariales de derecha —entre ellos Walter Riesco, Eugenio Heiremans, Carlos Cáceres y Hernán Briones— que aseguraban la legitimidad e importancia de su objetivo.

En Chile, los hombres de negocios han sabido mantener su posición predominante de manera muy sutil, desarrollando redes que van desde el mundo académico hasta la educación primaria; desde agrupaciones gremiales hasta los partidos políticos, sin olvidar el mundo religioso.<sup>55</sup>

<sup>52</sup> Revista *Qué Pasa*, *Op. cit.*, p. 30.

<sup>53</sup> “El Centro de Estudios Públicos (CEP), de corte principalmente académico, busca difundir el pensamiento ideológico de más nivel del sector. Es una especie de ‘club’ con influencia moderadamente ‘liberal’ y ‘dialogante’. Por otra parte, el Instituto Libertad y Desarrollo está aguerridamente vinculado con el pensamiento neoliberal y con la herencia del general Pinochet; asimismo, participa en la trinchera, prestando apoyo y pautando a los medios de comunicación proclives y a los parlamentarios de oposición.” A. Sanfuentes, en “Relaciones gobierno-empresariado: el lastre de la *cultura fáctica*”, *Informe*, núm. 150, 27 de noviembre de 2001, p. 3. [www.asuntospublicos.org](http://www.asuntospublicos.org).

<sup>54</sup> La Confederación de la Producción y el Comercio (CPC) es el organismo gremial cupular del empresariado chileno. Fue fundada en 1935. La CPC reúne a los principales sectores productivos del país y está integrada por las siguientes seis ramas: la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), fundada en 1838; la Cámara Nacional de Comercio, fundada en 1958; la Sociedad Nacional de Minería, fundada en 1883; la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), fundada en 1883; la Cámara Chilena de la Construcción, fundada en 1951; y finalmente la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras.

<sup>55</sup> Revista *Qué Pasa*, *Op. cit.*, p. 31.

Esta característica señala el tipo y forma de acumulación de capital social del empresariado, lo que lo lleva a intervenir de manera directa (ya sea mediante personajes individuales o por medio de sus instituciones corporativas), a defender abiertamente sus intereses y hacerse parte de la discusión pública y política.

Las fortalezas en la acción política del empresariado estarían dadas, como ya señalamos, por su homogeneidad y cohesión política e ideológica, pero también por la capacidad de presión y cabildeo que pueden efectuar en sus estrategias de intervención para instalar sus intereses como temas de importancia nacional; es decir, transformar y legitimar un interés particular en uno general y extenderlo como un bien necesario para el país. En otras palabras,

[...] trasladan sus creencias personales a manifestaciones públicas en el terreno gremial, facilitadas por la falta de diversidad en los medios de comunicación, y por el predominio en el seno de los entes gremiales de personeros estrechamente asociados al gobierno de Pinochet y su prolongación en la UDI.<sup>56</sup>

Finalmente, podemos decir que otra de las características del empresariado chileno es su austeridad —como “conservadores”, “sobrios” y “paternalistas”, los caracteriza la revista *Qué Pasa* en la edición ya citada—, y su profunda relación con agrupaciones de fe.

[...] Son en su inmensa mayoría católicos y con costumbres austeras y conservadoras, si se les compara a lo menos con sus pares en América Latina. Muchos de ellos —y cada vez con más intensidad— participan en movimientos católicos laicos o colaboran en instituciones filantrópicas.<sup>57</sup>

Junto con el *Opus Dei*, los Legionarios de Cristo se han convertido en un centro de reunión de los empresarios y en un nuevo vínculo de éstos con el mundo de las ideas y de la fe religiosa. “Movimientos religiosos como el *Opus Dei* y los Legionarios son un medio para que personas que viven en un mundo muy pragmático, puedan canalizar su dimensión espiritual sin contradecir su propia práctica.”<sup>58</sup>

En agosto de 1996, Cristián Pizarro (en aquel entonces secretario ejecutivo de la CPC) señalaba:

<sup>56</sup> Sanfuentes, *Op. cit.*, p. 3.

<sup>57</sup> Tironi, *Op. cit.*, p. 62.

<sup>58</sup> Revista *Qué Pasa*, *Op. cit.*, p. 29.

[...] hoy es la empresa privada la institución social decisiva, tanto para el desarrollo económico como para la dinamización de las libertades personales y públicas. [...] La consolidación de esta exitosa transición exige que la empresa enfrente ahora el gran desafío de contribuir a llenar, desde su ámbito, los vacíos de valor, sociales y culturales que deja el repliegue del Estado.<sup>59</sup>

Tal afirmación nos permitiría plantear que la austeridad, el conservadurismo y la religiosidad del empresariado chileno ha llevado a que algunos los presenten como el paradigma de la moral, de los valores y de los atributos cristianos, lo cual refuerza su imagen como modelo de inspiración, ejemplo por seguir para el resto de la sociedad como el modelo para lograr el éxito y como la manera más adecuada y deseable de vivir; finalmente, los legitima como el único y más viable eje articulador de las relaciones sociales, políticas y económicas, y como el modo más plausible de realización personal en la sociedad.

[...] Curiosamente, esto encuentra su justificación doctrinaria en el discurso de los grupos católicos que parecen ver en el capitalismo y en la vida empresarial —en el mejor estilo de la ética protestante a la que se refiera Max Weber— el anhelado camino para llegar al cielo.<sup>60</sup>

## VII. A MODO DE CONCLUSIÓN: RENOVACIÓN Y PERSISTENCIA DEL PODER OLIGÁRQUICO EN AMÉRICA LATINA

Al plantearnos la existencia de grupos sociales que concentran poder económico, político y social, y comprobar que estos grupos han sido los que históricamente se han beneficiado más con los modos de construcción de la riqueza en los países latinoamericanos, hemos querido plantear que éste es uno de los factores más desestabilizantes de las relaciones sociales, políticas y económicas en América Latina.

Los sistemas políticos que se han construido en las transiciones a la democracia desde la década de los ochenta no han podido alterar (ni siquiera problematizar) esta situación. Por lo contrario, aunque los gobiernos nacionales han diseñado estrategias de desarrollo

<sup>59</sup> Citado por A. Cortés Terzi, "Gobierno, modernizaciones y empresarios", *Informe*, núm. 39, 19 marzo de 2001. [www.asuntospublicos.org](http://www.asuntospublicos.org).

<sup>60</sup> Tironi, *Op. cit.*, p. 63.

para superar la pobreza y construir ciertos grados de equidad, ha resultado evidente que tales medidas no han remediado situación alguna y que —como vimos— en estos años las desigualdades sociales se han agudizado. Ya es una realidad que, tras una evaluación de las políticas de ajuste estructural instrumentadas en los ochenta, la pobreza ha aumentado, por una parte, y por otra, la riqueza se ha triplicado para un sector cada vez más reducido de la población. Tal dinámica llegó a niveles sólo vistos antes de la crisis de 1929, periodo por todos conocido como de la “hegemonía oligárquica”.

Podemos plantear que, en el transcurso de estos años —si bien han cambiado las estrategias de acumulación capitalista, y con ello los patrones ideológicos hegemónicos, así como las relaciones sociales que los legitiman— se han mantenido intactas las estructuras de poder. Es decir, a partir de la falta de democratización de las relaciones económicas, las relaciones y ejercicios de poder siguen beneficiando a quienes controlan las áreas económicas estratégicas de los países, de las cuales depende la posibilidad de desarrollo económico de dichas naciones.

Nos encontramos frente a cambios socioculturales en las estructuras sociales latinoamericanas que se han producido según el ritmo de las transformaciones económicas y culturales a escala mundial. Por lo cual, los sectores que históricamente han detentado el poder han cambiado tanto sus ritos y costumbres como las dinámicas de su sociabilidad, pero han mantenido inalterable el tipo de relaciones sociales y políticas que les aseguran su posición privilegiada en la sociedad. En otras palabras, las bases y dinámicas del capital social y cultural de las grandes familias tradicionales latinoamericanas (entendidas como herederas de la vieja oligarquía terrateniente) se han mantenido inalterables en estos últimos años. La mezcla de clientelismo y aristocracia descrita en la década de los sesenta seguiría vigente al observar las relaciones sociopolíticas que tienen los sectores dominantes respecto del resto de la sociedad.

Las grandes familias tradicionales no son el único actor de primer plano en las dinámicas políticas de los distintos países, aunque continúan como núcleo fundamental en el bloque dominante. Esto no significa que haya disminuido su poder e influencia, en tanto —y como lo dijese Bourricaud (1969)— la oligarquía gobierna sólo por interpósita persona; no actúa ni decide por sí misma, pero se esfuerza para que las decisiones no se tomen sin su opinión y en contra de sus intereses. En la actualidad, los ejercicios de influencia y poder son realizados en bloque con la gran burguesía financiera nacional e internacional y

construyen en conjunto un bloque homogéneo (no exento de disputas internas e intereses contrapuestos), que utiliza como portavoz de sus demandas y opiniones a los gremios, a las patronales y a los medios de comunicación de masas. Sin embargo, dentro de este grupo, las grandes familias tradicionales —es decir, la oligarquía— hacen valer su legitimidad y su peso, el cual es reconocido y aceptado por todos, ya que el buen burgués desea llegar a ser algún día un buen oligarca.

De todo lo expuesto anteriormente, podemos llegar también a la conclusión de que el bloque social dominante, a pesar de que en su interior está diferenciado ya sea por los mecanismos de acumulación de capital como por los dispositivos de validación interna, opera e interviene en lo social y en lo político de manera cohesionada, homogénea y desde un mismo discurso ideológico. Esto nos lleva a plantear que las burguesías nacionales existen y operan como clase social constituida. Es decir, que a partir del conocimiento y defensa de sus intereses —a partir de una conciencia de sí y de una conciencia para sí, en palabras de otros tiempos— genera una práctica de clase que le permite consolidar su posición y reproducir las condiciones que resultan favorables a su hegemonía. Si la tradición marxista aseguraba que en las sociedades capitalistas la lucha de clase se basaba en la confrontación de los intereses de dos clases opuestas —la burguesía y el proletariado—, en la actualidad podemos afirmar que sólo hay una clase constituida: la clase burguesa, lo cual (aunque la constitución y acción social y política de los sectores sociales no burgueses esté dispersa y supeditada a las dinámicas de dominación de la clase burguesa) no entraña que las clases sociales estén desaparecidas, al igual que las categorías de análisis que se utilizan para comprenderlas.

A la luz de los antecedentes expuestos hasta aquí, nos surgen algunas inquietudes relacionadas con la manera como la Sociología ha aportado a la comprensión de los procesos sociales y políticos. Desde principios de los años ochenta, tras la desarticulación de los movimientos sociales y políticos, y tras la ofensiva liberal que constituyó a su ideología como pensamiento único y deslegitimador de cualquier opción, el pensamiento social latinoamericano inició la búsqueda de su actor perdido (el sujeto popular, el obrero, y así por el estilo), intentó comprender las condiciones contextuales de su desaparición y ayudó a la generación de discursos tendientes a la generación de otros nuevos actores que reemplazaran a aquel actor, que tras la caída del muro de Berlín se asumió que ya no iría a volver. Este modo de aportar a lo

sociopolítico enuncia que la Sociología latinoamericana desde su nacimiento ha estado ligada a una manera de pensar lo social adscrita explícita o implícitamente con el pensamiento de izquierda y orientada a la generación de pensamiento hacia los marginados y excluidos. Ello ha ocasionado que su aporte dependa de los acontecimientos en este campo de lo social, lo cual implica que se desmoralice y se sienta derrotada en los momentos de retroceso, que sea dispersa y poco asertiva en los momentos de disgregación, o que sea extremadamente politizada, comprometida y dogmática en los momentos de auge.

La manera de pensar lo social desde este lugar ha conducido, por ejemplo, a elaborar principios como aquellos sobre la inexistencia actual de clases sociales, lo cual será cierto en el caso de los sectores populares, pero ¿qué pasa en el caso de la burguesía? Como hemos visto en este trabajo, ella opera como clase social, lo que vendría a contradecir su supuesta inexistencia. ¿No será entonces que a menudo se comete el error de confundir entre la manera de entender lo social —la cual dependerá siempre de condiciones ideológicas y subjetivas— (específicamente, las categorías que se utilizan para la comprensión) con la realidad misma? ¿Qué cambia entonces: la realidad o la manera de entenderla?

Sin ánimo de caer en una discusión epistemológica, nuestro interés es recalcar a manera de conclusión que el pensamiento social, por ser ideológico, es parcial. Y que, a la vez, por estar impregnado de las condiciones ideológicas hegemónicas (ya sea porque las aprueba o rechaza), construye discursos y análisis a partir de la parcialidad ideológica de su campo de lectura. En nuestro caso, esto se pondría de manifiesto al comprobar la falta de trabajos en torno a la Sociología de la riqueza y del poder, en contraste con la abundancia de los estudios sobre la pobreza, la marginación y las condiciones de dominación, sean cuales fueran éstas.

Sin renegar de la necesidad de llevar a cabo este tipo de estudios, nuestra intención es reclamar la necesidad de un cambio de eje en los análisis, lo que nos permitiría estudiar y comprender a los otros actores presentes en las relaciones sociales. Se hace necesario entonces una Sociología de la riqueza, como también una Sociología del poder, áreas muy poco abordadas en la Sociología latinoamericana; pero su desarrollo le permitiría a ésta contar con una visión más holística de los procesos sociales.

Para finalizar, es preciso hacer hincapié en que, tras 20 años de liberalización económica y de democratización, América Latina está muy lejos de alcanzar niveles adecuados de sustentabilidad de sus instituciones sociales y políticas. Gran parte de dicha debilidad está dada por la incapacidad de las clases dominantes de dotarse de un proyecto de país por sobre sus intereses de clase, que sea representativo e inclusivo de todos los sectores sociales.

Por lo contrario, la clase dominante en los diferentes países latinoamericanos sigue actuando a partir de la coyunturalidad de sus intereses inmediatos, lo que demuestra que poco ha cambiado respecto de la falta de perspectivas de futuro y de país que tuvieron las oligarquías tradicionales. Esto demuestra que donde se supone todo había cambiado, nada o casi nada lo ha hecho; por lo cual, si los que siempre han tenido el poder siguen siendo los mismos, los otros (los del otro lado del tablero) pueden seguir teniendo el derecho a la necedad de seguir jugando a lo perdido.

Recibido: 1 de febrero, 2002.

Aceptado: 8 de mayo, 2002.