



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA

LAS ESTRATEGIAS MATRIMONIALES DE LA ELITE ECONÓMICA CHILENA

Tesis para optar al título profesional de sociólogo

SEBASTIÁN HUNEEUS VALENZUELA

Profesores guía:

Dra. Emmanuelle Barozet (Proyecto Desigualdades – U. de Chile)

Dr. Vicente Espinoza (Proyecto Desigualdades - IDEA-Usach)

Santiago de Chile, junio de 2010



Esta tesis de pregrado fue realizada en el marco del Proyecto Desigualdades (Proyecto Anillo SOC 12)

www.desigualdades.cl

A la memoria de mis abuelos Agustín Huneus Salas y Virginia Cox Balmaceda

Agradezco a todos aquellos que me acompañaron, apoyaron y soportaron durante la gestación, improvisación y nacimiento de la tesis. Especialmente, agradezco a mis familias, a Francisco, Loreto, Juan Ramón, Magdalena y Luciana. A mi amigo Pablo Ortúzar. A mis hermanos Tomás, Rafael y Víctor. Y a Dr. Vinilo. También, muchas, muchas gracias Vicenta. Y a Emilia Josefina Huneeus, en su primer año de vida, simplemente por estar aquí.

Finalmente, agradezco a la gente del Depto. De sociología de la Chile, especialmente a la Juany, a la gente del Proyecto Desigualdades y muy especialmente a mis profesores guías Emmanuelle Barozet y Vicente Espinoza, por su colosal paciencia.

TABLA DE CONTENIDO

Introducción.....	8
Antecedentes.....	12
Estrategias matrimoniales preferenciales de la elite tradicional.....	12
¿De elite tradicional a elite económica?	16
Discusión sociológica: varios estudios sobre las varias elites chilenas y sobre la elite económica actual.....	19
La teoría de la super clase global y la elite económica chilena	22
Antecedentes de circulación no académica.....	24
Marco teórico.....	28
El cierre social de la elite según Max Weber.....	28
La pertinencia de un concepto relacional-parental de elite.....	30
El concepto relacional de elite económica.....	31
Elites y redes de parentesco	35
Estrategias de reproducción social matrimoniales.....	37
Problema de investigación.....	40
Pregunta de investigación.....	42
Hipótesis 1:	42
Hipótesis 2:	42
Hipótesis 3:	43
Enfoque metodológico.....	43
Generación de los datos	45
La definición del sujeto de estudio	45
Muestra	47
El terreno.....	48

Tratamiento de datos.....	48
Análisis del rapport.....	49
Principales resultados	51
Hipótesis 1: Características típico ideales de un miembro de la elite económica	51
Colegios.....	52
Carrera y perfil profesional:	54
Códigos de conducta:	57
Identidad ideológica: orientaciones políticas y religiosas.....	59
Símbolos de estatus: los apellidos.....	62
Hipótesis 2: Estrategias matrimoniales preferenciales	65
Sobre la apertura matrimonial de las elites	66
La dimensión economicista de los intercambios matrimoniales.....	69
La dimensión aristocrática de las estrategias matrimoniales de la elite.....	72
Selectividad matrimonial: Estrategias matrimoniales inter-elites.....	75
Selectividad matrimonial: Estrategias matrimoniales con extranjeros	77
Hipótesis 3: Las restricciones matrimoniales	82
Importancia que se le asigna al rol de las uniones matrimoniales en la preservación y/o el aumento del estatus de las familias	82
Algunas características del cierre social de la elite según sus orientaciones matrimoniales	85
Dos restricciones matrimoniales	89
Restricción matrimonial con judíos	89
Restricción matrimonial con gente “menos que uno” o al matrimonio “abajista”	91
Principales conclusiones.....	94
Sobre las características de las uniones entre miembros de la elite económica.....	94
Estrategias matrimoniales y el cierre moral de la elite: dos caras de una misma moneda	95
Tres sistemas de normas que rigen los intercambios matrimoniales	96
Las diferencias en el ideario de la elite a partir de si se contrajo un matrimonio endogámico o exogámico	97
Reflexiones finales	98

Núcleo duro conservador y la integración moral de la elite	98
Medición analítico-formal de las redes de parentesco y de los niveles de intercambio matrimonial.....	99
Avanzar en la comprensión de la reproducción y consolidación de la elite de la elite...	100
Medir otros aspectos interesantes de las uniones matrimoniales.....	101
Bibliografía.....	102
Anexo I.....	106
Anexo 2:	109
Anexo 3:	111

INTRODUCCIÓN

Que tres de los cuatro ex candidatos para las elecciones presidenciales del 2009, Sebastián Piñera *Echeñique*, Marco Enriquez-Ominami *Gumucio* y Eduardo Frei *Ruiz-Tagle* provengan por lado materno de la elite tradicional llama fuertemente la atención. Remite a la anquilosada presencia de la oligarquía terrateniente chilena. Para ilustrar mejor, sirve la polémica que suscitaron los dichos entre Gabriel Valdés y Sebastián Piñera. Dijo Gabriel Valdés: “(Sebastián Piñera) es como nieto mío, yo fui íntimo amigo de su padre y de su madre, lo conozco de chico. No cabe duda que sería un buen Presidente”. Piñera, por su parte, respondió: “Don Gabriel Valdés fue un gran amigo de mis padres y una de las buenas herencias que recibí de mi padre es la amistad de Gabriel Valdés.” (El Rancahuaso, 2009) A los pocos días, en una columna de opinión titulada “El Conde”, el comentarista Carlos Peña dijo sobre el diálogo: “Lo único significativo que tienen sus palabras -estas y casi todas las que ha pronunciado el último tiempo- es que recuerdan el espíritu aristocratizante que lo anima, esa rara conciencia de elite que no se aviene con los cambios culturales que ha experimentado el país.” (Todo política, 2009) ¹

La molesta existencia de la clase alta tradicional fue puesta de relieve por un reciente ejemplar del semanario *The Clinic*, en donde, por ejemplo, sale burlonamente un extracto del libro de Hermógenes Pérez de Arce, *Chilenos en su tinto*, en donde se habla bruñidamente del problema de la “gente como uno”, de los apellidos “decentes” y de la *aristocracia chilensis*. (The Clinic, 2009)

Adicionalmente, la existencia de millonarios de gran calaña como Eliodoro Matte Larraín y Jorge Errázuriz Grez fortalece la creencia de que en Chile la elite tradicional controla grandes cuotas de poder. Hay que sumarle a lo anterior que pensamiento político de la derecha hoy en día está enraizado en las ideas de Jaime Guzmán, vinculado por línea

¹ A este diálogo, Silvia Soublette, esposa de Gabriel Valdés y dotada con un gran sentido del humor, contestó: “Creo que el problema psicológico del señor Peña es el de llamarse Peña y no ser de: “Los Peña”. (El Mostrador, 2009)

materna con las familias Errázuriz y Edwards. Por dar otro ejemplo, entre los muchos que quedan pedientes, el recientemente fallecido historiador conservador, Gonzalo Vial estaba casado con María Luisa Vial, por lo cual toda su descendencia tenía dos veces el apellido Vial. Pareciera ser que Chile todavía lo dirigen “unas pocas familias”, las “familias fundadoras”, que tienen un fuerte olor a viñedos.

Por otro lado, los partes de matrimonios aparecidos en las Páginas Sociales del diario El Mercurio no ayudan a diluir esta imagen:

“Domínguez Ruiz-Tagle - Browne Salas

Hoy, sábado 21 de noviembre, a las 13:00 horas, en la parroquia de la Sagrada Familia de Providencia (Los Misioneros 2176) se efectuará, con misa, el matrimonio de la señorita María del Pilar Browne Salas con el señor Augusto Domínguez Ruiz-Tagle. Serán padrinos de la novia el señor Patricio Browne Covarrubias y la señora María del Pilar Salas de Covarrubias; y del novio, el señor Miguel Domínguez Errázuriz y la señora María del Pilar Ruiz-Tagle de Domínguez. Bendecirá la ceremonia el R.P. Agustín Moreira, S.J.” (El Mercurio, 2010)

Tomando como punto de partida este sentido común producido a través de los medios de comunicación se originó el interés por realizar esta tesis. Otro punto de partida, fue la importancia que tiene para los sectores sociales altos las genealogías. Sobre este fenómeno, a nivel de las grandes familias tradicionales, muchas de las conversaciones que se tienen giran en torno a los fundos, familiares ignotos de la colonia, a brillantes antepasados ilustrados o a emergentes tíos-abuelos empresarios que aportaron al país con más de alguna innovación productiva. Así también, las conversaciones en la mesa giran alrededor del hecho de que en Chile toda la clase alta tradicional está conectada endogámicamente, lo cual se comprueba a través del manejo detallado de genealogías, método con el cual se puede llegar a demostrar que el presidente Errázuriz Echaurren (1896-1901) es pariente en segundo grado de un tío de la familia, a la vez que familiar directo de tales primos en segundo grado que viven ahora en Viña del Mar. De este modo, dentro de esas familias no

faltan los matrimonios entre primos de primer y segundo grado, entre sobrinas y tíos y entre parientes políticos. Así, nunca se disipan las redes ni las fortunas.

En síntesis, la pregunta que dio lugar a la presente tesis se inspiró considerando la presencia a nivel del sentido común de la clase alta de los “buenos apellidos” y la importancia que le atribuyen esas familias a las genealogías, la endogamia y al “familión”. Sin embargo, el objetivo de la presente tesis fue un poco más abstracto. Concretamente, este fue demostrar que las elites, para consolidar su posición social, emplean estrategias matrimoniales. Por lo tanto, el sentido de la investigación fue indagar cualitativamente en cuáles son los principales criterios que rigen o impiden los intercambios matrimoniales de la elite. En ese sentido, el presente análisis es relevante ya que invitó a los propios sectores altos a que narren desde sí mismos sus propias vivencias y preocupaciones sobre las estrategias de reproducción social del grupo al que pertenecen.

Una de las principales complejidades de la tesis fue la delimitación del sujeto de la elite. Los criterios que guiaron el presente trabajo no fueron únicamente categorías ocupacionales, sino que también participaron la pertenencia a redes sociales de la elite económica por medio de vinculaciones familiares, como así también, se consideró que una dimensión relevante era el estatus social hereditario, principalmente, la tenencia de apellidos, patrimonios tradicionales y fenotipo europeo. No se pudo determinar taxativamente si el comportamiento matrimonial de la elite está económicamente determinado por el interés de clase o exclusivamente mediado por razones de carácter tradicional-estamental. Ni lo uno ni lo otro; lo que más se ajusta a la realidad es un comportamiento matrimonial propio de una clase-estamento, es decir, de un grupo aristocrático-burgués-católico.

Otra complejidad fue que a la hora de definir el sujeto de estudio, se tuvo que emplear una gran cantidad de datos históricos, entre los cuales aparecieron los conceptos de fronda aristocrática, de burguesía, oligarquía y aristocracia. Cada uno de esos conceptos priorizaba una dimensión de las elites por sobre las otras, por ejemplo, el concepto de fronda prioriza su capacidad política para actuar mancomunadamente y el concepto de aristocracia enfatiza en sus estrategias de distinción social. Esto resultaba insuficiente para la presente

investigación. Por esta razón, se emplearon criterios patrimoniales a la vez que criterios simbólicos, capaces de aprehender las diversas dimensiones relacionadas con el prestigio social de la elite. Así también, se empleó la dimensión ideológica, principalmente, el credo religioso.

Por último, cabe señalar que este es un esfuerzo inédito dentro del campo sociológico chileno y eso le da un carácter pionero a la presente investigación. Una de las innovaciones del presente estudio es que integra preocupaciones sociológicas, historiográficas y antropológicas. Sociológicas, porque el tema de investigación tiene que ver con una dimensión específica de la estratificación social; historiográfica, porque en la definición del sujeto de la elite es necesario adentrarse en discusiones que requieren de bastantes antecedentes históricos; y antropológicas, porque usualmente, las estrategias matrimoniales y leyes del parentesco han sido materia de preocupación de la antropología estructural encabezada por Levi-Strauss. De este modo, se intenta avanzar en la compenetración de disciplinas que son hermanas y que, en casi todos los aspectos, comparten una misma raíz.

ANTECEDENTES

ESTRATEGIAS MATRIMONIALES PREFERENCIALES DE LA ELITE TRADICIONAL

La existencia de estrategias matrimoniales que son preferenciales y de restricciones matrimoniales es un fenómeno analizado por las ciencias sociales. En occidente, una estrategia matrimonial preferencial es casarse entre personas con afinidad en el plano económico y educacional, lo cual se conoce como *homogamia*. Por el contrario, una restricción matrimonial es el matrimonio entre hermanos o entre homosexuales, conductas que son consideradas como tabú por la sociedad occidental.

En el plano de las elites modernas, la situación es más o menos parecida: se trata de grupos pequeños que se esfuerzan por interrelacionarse matrimonialmente. En países centroamericanos, como lo demuestra un estudio de White, las elites actuales se remontan hacia linajes densamente emparentados desde el período colonial (White, 1994:315-316). En el caso de México, también se ha revisado la conformación de algunas familias de la elite (Adler y Pérez, 2006).

Si se revisan los árboles genealógicos de algunos miembros de la elite tradicional chilena, es difícil encontrar en él a un mapuche, un árabe o a un judío, no así a italianos, ingleses, franceses, alemanes y castellano-vascos². Esta selectividad de los matrimonios evidencia la importancia del concepto de preferencias y restricciones matrimoniales. Entre algunos criterios que guiaron las estrategias matrimoniales preferenciales de la elite tradicional, están los siguientes: En primer lugar, las estrategias matrimoniales *endogámicas*, que eran vínculos de alianza matrimonial entre miembros de la elite que podían llegar a significar el matrimonio con parientes consanguíneos con el fin de no disipar las riquezas hacia fuera de la familia: “Importantes son los matrimonios entre primos, pues permiten mantener unida a

² Véase el apéndice de cuadros genealógicos de Stabili (2003)

la familia, tanto en los afectos como en la economía” (Stabili, 2003: 214). Otros historiadores, como Alfredo Jocelyn-Holt y Manuel Vicuña se han referido a la importancia de la endogamia para entender la estructura de este grupo social. Vicuña señala que: “En pocas palabras, la endogamia se dio con holgura en las familias de la elite, al extremo de practicarla, según refiere un testimonio de mediados del XIX: “entre los grados prohibidos de la consanguinidad” (Vicuña, 2001: 64). O como dice el historiador de la Universidad de Chile: “Establecer vínculos de compadrazgo con miembros de la misma familia, acordar matrimonios endogámicos, estimular el matrimonio con cuñadas viudas a fin de evitar el retorno de las dotes” (Jocelyn-Holt,1999: 91).

Por otro lado, existieron las estrategias matrimoniales aristocratizantes, que pueden definirse del siguiente modo: vínculo de alianza matrimonial con vistas a preservar o aumentar el prestigio social, en donde participaban símbolos de honor otorgados por la corona, como los títulos de nobleza. Este tipo de matrimonio, ponía de manifiesto una dimensión estamental de la elite y, posiblemente, formas de diferenciación social al interior de la elite en donde los más rancios intentaban apartarse de los más nuevos. Así, iba generándose un club al cual no se entraba por riqueza, sino que por redes sociales y prestigio heredado. A propósito de ello, el historiador Alfredo Jocelyn-Holt define al siglo XVIII:

“La constitución de mayorazgos y la concesión de títulos nobiliarios hacen depender el estatus de factores hereditarios. Los lazos de parentesco como de afinidad asumen una enorme importancia en lo político y en lo social. Hacia fines de siglo estos mecanismos tienden incluso a restringir el acceso al estrato alto convirtiéndolo en una casta cada vez más cerrada (...) No es extraño, por tanto, detectar en el grupo más rancio cierta autoconciencia de ser, efectivamente, parte de una elite aristocrática” (Jocelyn-Holt, 1999: 95)

Otro momento de cierre social documentado por un historiador fue la denominada *belle époque* chilena a comienzos del siglo XX, producto del crecimiento de las riquezas y del contacto con Europa y del matrimonio entre viejas familias de la independencia de Chile y comerciantes, banqueros e industriales mineros (Vicuña, 2001). Con respecto a ese

momento, cabe traer a colación un ejemplo de restricción matrimonial; durante el siglo XX hubo árabes que fueron rechazados por la elite por transgredir el *statu quo* de la elite santiaguina demostrando, con ostentación, riquezas que debían ser llevadas con más sobriedad (Stabili, 2003: 239). Esto, según señala la historiadora, constituyó una de las restricciones matrimoniales de la elite tradicional: el recelo a la incorporación de los “recién llegados” a la clase alta cuando no se comportaban de acuerdo con su *habitus aristocrático* (Stabili, 2003: 240).

Otro tipo de estrategia matrimonial preferencial fue el aburguesamiento, definible como un vínculo de alianza matrimonial con vistas a consolidar el patrimonio familiar. En este tipo de estrategia matrimonial se intercambiaba capital económico principalmente, sin atender demasiado a elementos simbólicos que garantizaran el estatus. Un caso de este tipo de estrategia está documentada por la socióloga de la Universidad de Chile, Silvia Lamadrid en su estudio titulado *Los médicos en las redes de poder en el siglo XIX* (2007):

“Samuel Haviland había nacido en Estados Unidos en 1798. Vino a establecerse a Chile en 1816, consagrándose al fomento de la actividad minera. Haviland mantuvo fuertes lazos con Jorge Edwards y Daniel W. Frost, debido a los notables negocios que tenía con el primero y a su vínculo sanguíneo con el segundo (sobrino). Todo esto se reforzó cuando decidió casarse con la hermana de la esposa de Edwards, María Felisa Ossandón Iribarren (1803-1893) en 1825.” (Lamadrid, 2007: 17)

Desde el punto de vista de la familia Ossandón Iribarren, este no era un matrimonio con gente conocida – o del círculo de la elite santiaguina. Por lo mismo, es un caso de apertura, en donde las elites se abren para incorporar a comerciantes y/o profesionales destacados por razones económicas. El aburguesamiento era una forma de apertura social de la elite, pero además existieron otras formas más de incorporación matrimonial a la elite: el matrimonio con extranjeros y las alianzas con otras elites.

La estrategia matrimonial extranjerizante es definible del siguiente modo: vínculo de alianza matrimonial en donde un miembro de la elite se casa con un inmigrante europeo, generalmente culto, portador de un capital que favorece la primacía del grupo familiar en un ámbito de la sociedad, sea en lo político, lo cultural, lo económico, lo militar o lo social.

Un caso de esto es la incorporación de los médicos de origen inglés, como Guillermo Blest y de Nataniel Cox. Con respecto al matrimonio de Nataniel Cox con Javiera Bustillos, la socióloga señala que: “El vínculo que a través de Javiera estableció Cox con Bustillos es importante. Le permitió a Cox vincularse con el grupo de poder gobernante, y a Bustillos el contacto con los conocimientos científicos escasos en su medio.” (Lamadrid, 2007: 10). También la descendencia de Nataniel Cox con Javiera Bustillos expresa este intercambio de capitales en donde primaba la estrategia de distinción social europeizante. Para el caso de su segundo hijo, Nataniel Cox Bustillos:

“Fue enviado en su juventud a estudiar a Inglaterra, donde fue apadrinado por la madre adoptiva de su padre, Lady Mackworth, y por su tío Richard Henry Cox. Hizo estudios vinculados a la ingeniería; al volver a Chile se dedicó a la agricultura y ganadería, siendo miembro de la Sociedad Nacional de Agricultura” (Lamadrid, 2007: 11)

Con respecto a las alianzas inter elites, se señala que fueron vínculos de alianza matrimonial en donde un individuo destacado era incorporado a la elite tradicional por medio de una alianza matrimonial. Es importante mencionar que este individuo, para ser valorado como un igual, debía aportar brillo a la familia a la que se incorporaba. Por esta razón, debía relucir en algún ámbito de la sociedad (político, militar, económico o cultural). Las formas de capital que se movilizan en este matrimonio era capital simbólico de parte del individuo que accede, dado que es importante que dispusiera del reconocimiento social de sus aptitudes personales, sumado a otra forma de capital, como por ejemplo, el capital económico y cultural institucionalizado. De parte de las familias de elite se ofrecía, en cambio, el prestigio y la seguridad a través de capital social y económico, principalmente. Stabili señala algunos criterios de aceptación: la valoración de ser un profesional en ascenso; de destacarse en el ámbito público y político; ser culto y refinado; ser conocido como persona y por los propios antecedentes; pertenencia a una familia con una formación valórica y moral afín con la elite; demostración de espíritu de servicio público y sentimientos de arraigo con el país; y que en ausencia de linaje, vale también el ejercicio de profesiones liberales, la educación, una buena educación universitaria, la formación religiosa y el nivel cultural. Si bien esta no fue una estrategia matrimonial predominante,

sirve para describir la existencia de incorporaciones matrimoniales a la elite santiaguina por criterios meritocráticos³.

En suma, existieron varias formas generales de estrategias matrimoniales preferenciales de la elite tradicional. En primer lugar, la endogamia y la aristocratización fueron estrictamente matrimonios con gente que pertenecía a los más altos círculos del comercio, la política y la cultura chilena. En el caso de los matrimonios aristocratizantes, se está hablando de un sub grupo de la elite que intentaba diferenciarse con símbolos de honor social, como los títulos de nobleza. El aburguesamiento, la extranjerización y las alianzas inter elites, en cambio, ofrecían la posibilidad de la apertura de la elite: el aburgueamiento, por criterios patrimoniales; la extranjerización, por cultura y patrimonio; y las alianzas inter elites, para otorgarle brillo a las familias mediante la absorción de individuos talentosos y destacados⁴.

¿DE ELITE TRADICIONAL A ELITE ECONÓMICA?

La elite chilena tradicional fue terrateniente, aunque diversificara sus intereses económicos en la industria, el comercio y otras actividades (Villablanca, 2000). Hizo de los fundos el espacio de reproducción de su modo de vida y a través de las haciendas se forjó la arquitectura social del país, desde Coquimbo hasta el Bío-Bío: “Sin la hacienda, como solución histórica, este país es inconcebible” (Jocelyn-Holt, 2004: 141) Con respecto a la

³ En este punto cabe hacer una referencia a la ficción literaria de la obra costumbrista de Blest Gana, Martín Rivas, obra que puede ser leída en la clave de la importancia que tienen las estrategias matrimoniales para la reproducción e incorporación a la elite.

⁴ Cabe hacer una referencia al concepto de “fronda aristocrática” empleado por Aberto Edwards en el libro homónimo para referirse al comportamiento político de la elite dominante. Su análisis hace hincapié en la importancia de la cohesión social del empresariado, la elite intelectual cultural y las altas jerarquías políticas, militares y religiosas a través de redes de alianza que estuvieron, en parte, sustentadas en intercambios matrimoniales.

necesidad de remontarse a la hacienda para entender la estructura social chilena, el historiador de la Universidad de Chile sostiene:

“No, la arquitectura material entre nosotros no es memorable. Pero si lo es, en cambio, la arquitectura social, para la cual, ahí de nuevo, debemos remitirnos a la hacienda. Precisamente, fue en estos caseríos tempranos, aún precarios, donde se fraguó un orden social con aspiraciones del todo envolventes. Fue allí donde surgió la sociedad que hasta hace poco persistía en Chile.” (Jocelyn-Holt, 2004: 138)

La importancia de considerar las raíces agrarias en la estructuración de la sociedad chilena estriba, según Villablanca, en que esto implicó tres grandes rasgos forjadores de la identidad sociocultural de las sociedades latinoamericanas: la estructura familística, el modelo de autoridad y la constitución de un tipo humano particular (Villablanca, 2000). Con respecto a la estructura familística, las haciendas funcionaban como el soporte de una familia y de un linaje, otorgándole brillo y autoridad a un apellido: “Desde la hacienda, el hacendado busca y realiza alianzas con otros jefes de familia, constituyendo especies de federaciones familísticas que se extienden por regiones enteras organizándolas de alguna manera”(Villablanca, 2000:84). Habría que señalar también, que las haciendas fueron una forma de inversión en capital social ya que el ser dueño de tierra hacía que la posición social, ocupación, oportunidades dependieran de ello. (Villablanca, 2000).

Por otro lado, según la historiadora Sofía Correa Sutil, la elite tradicional fue de derecha y se expresó, principalmente, a través del Partido Liberal y el Partido Conservador. La académica de la Universidad de Chile plantea que la derecha tradicional firmó su declive en las elecciones presidenciales de 1964, cuando: “Por primera vez los partidos Conservador y Liberal habían respaldado, sin negociación de por medio, a un candidato reformista” (Correa Sutil, 2004: 259). Las consecuencias de esto son evidentes: el triunfo de Eduardo Frei en 1964 y la derrota parlamentaria de la derecha tradicional en 1965 a favor de la Democracia Cristiana, marcaron el descenso de la estructura latifundista del poder político. Acto seguido, a la derecha tradicional: “Le fue necesario enfrentar una reforma agraria que expropiaba el latifundio y ponía fin al inquilinaje; con ello destruía tanto la base electoral más segura de la derecha como su universo simbólico, donde las relaciones sociales de

subordinación constituían al terrateniente en un indisputado señor de bienes y destinos personales” (Correa Sutil, 2004: 266).⁵ Esto implicó que durante los gobiernos de Alessandri Rodríguez (1958-64) y de Allende Gossens (1970-73) la antigua derecha tuvo que adecuarse a un nuevo escenario político y social.

Hay quienes señalan que las elites de hoy tienen evidentes continuidades con la elite derechista tradicional. Dice la historiadora italiana María Rosario Stabili que las reformas agrarias de Frei y de Allende no representaron el quiebre definitivo del universo de valores y comportamientos que había caracterizado a los miembros genealógicamente conectados con la elite tradicional: “Sumamente importante también es el valor atribuido al hecho de “tener tierra”, más como una referencia ideal que como posesión material.”(Stabili, 2003:44). Sin embargo, esto habla de la permanencia de valores tradicionales en algunas familias de la antigua elite, pero nada dice acerca de la existencia de un sujeto social con las características de la derecha tradicional. Según se ha investigado, la elite económica actual también se sintió atacada por el proceso de reforma agraria: “La reforma, junto a otros aspectos asociados al gobierno de la Unidad Popular, como las tomas de terrenos y de fábricas, permanece como una grave agresión en la memoria de ejecutivos y empresarios, como una violación del derecho sagrado de propiedad y la usurpación de años de trabajo y tradición familiar” (Thumala, 2007:39)

En suma, pese al cambio estructural de la base del poder, es posible trazar algunas continuidades entre la derecha tradicional y la derecha de postdictadura:

⁵ Con respecto a algunas implicancias del proceso de reforma agraria, cabe señalar que según el Censo Agrícola de 1952, un 11% de los terrenos cultivables del país, que representaban a los mayores de 200 hectáreas, concentraban el 70% de la superficie cultivada nacional. Y entre enero de 1965 y marzo de 1970 se habían expropiado un total de 1.134 predios (15% total de la tierra). Luego, en 1971 se expropiaron 1.378 predios, en 1972, 2.172 y hasta agosto de 1973 otros 834. (Correa Sutil, 2004: 236).

“Las continuidades son evidentes. A mediados del siglo XX la derecha estaba dispuesta a transar cuanto fuera para mantener lo esencial, es decir, el sistema hacendal, la libertad para emprender negocios y los espacios institucionales para ejercer poder político, identificados con el Congreso Nacional y la libertad de prensa. En la actualidad, las fuerza de derecha son también flexibles para una negociación que les permita mantener lo esencial, entendido como la economía neoliberal cuya permanencia esté garantizada por un orden político que sirva de contención frente a las presiones sociales” (Correa Sutil, 2004: 280).

La elite económica actual, que puede tanto estar emparentada genealógicamente con la elite tradicional como no estarlo, ha modernizado su cartera de inversiones, se ha industrializado y no existen estudios que demuestren que su poder económico esté sustentado en relaciones con el Parlamento a través de la tenencia de grandes extensiones de tierra e inquilinos. Por lo tanto, no se puede aseverar que la elite actual sea una renovación de la antigua elite tradicional, así como tampoco, se puede negar completamente.

DISCUSIÓN SOCIOLOGICA: VARIOS ESTUDIOS SOBRE LAS VARIAS ELITES CHILENAS Y SOBRE LA ELITE ECONOMICA ACTUAL

Desde los años noventa en adelante se han publicado una serie de estudios sociológicos e históricos que se hacen cargo del fenómeno de las elites en Chile. Estos pueden diferenciarse en dos grupos, el primero de corte cualitativo-comprensivo, que indaga en las representaciones subjetivas de los grupos dominantes. El segundo grupo, más analítico-formal, busca generar una representación del entramado de relaciones que dan sustento a los grupos dominantes.

Dentro del primer grupo se encuentra el trabajo de la historiadora Maria Rosario Stabili, *El sentimiento aristocrático* (Stabili, 2003), que es una indagación, hecha principalmente en base a testimonios femeninos, de algunas dimensiones del *habitus* de la elite tradicional chilena. En dicha investigación se consideraron cuestiones como el sentido de hidalguía, la conservación de las tradiciones y las estrategias matrimoniales. Stabili plantea que, pese a que la elite tradicional ya no existe como sujeto histórico, algunos de sus miembros

continúan produciendo códigos que apuntan hacia la preservación de la identidad aristocrática actualmente. Un segundo trabajo en este ámbito es el de María Angélica Thumala, *Riqueza y piedad* (Thumala, 2007), en el cual se describe la religiosidad católica conservadora en la cual se ha refugiado la elite económica desde los años sesenta en adelante. Aquí aparece el discurso de la “santificación en el trabajo” acompañado de la rigurosa educación religiosa de sus hijos en colegios para la elite. Gracias a estas instituciones religiosas se ha configurado una elite profesional y económica con una cosmovisión que diferencia fuertemente entre el “bien” y el “mal”, en base a la ética del trabajo y de la ley de Dios. Además, cabe señalar la importancia que tienen dentro de esta cosmovisión las relaciones sociales familiares.

En el otro grupo de trabajos, se encuentra el estudio de Vicente Espinoza (Espinoza, 2010) sobre las elites políticas (diputados) que, en base a un análisis de redes personales, observa algunas de las características sociales más recurrentes de este grupo: que provienen de algunos colegios, que asisten a determinadas universidades y que eso mismo produce una diferenciación de carácter generacional al interior de las elites. Por esta misma razón, se puede asumir que las diferenciaciones intergeneracionales son una fuente de estructuración del poder político tan importante como las diferenciaciones ideológicas.

En una posición intermedia entre la representación objetiva de las redes de los grupos dominantes y sus orientaciones valorativas, el Informe de Desarrollo Humano del PNUD del año 2004, *El poder, ¿para qué y para quién?* (PNUD, 2004) identifica a cuatro grupos principales, la elite política, económica, social y simbólica (cultural). En base a una encuesta, análisis de redes de redes y al análisis de discurso, se concluye, entre otras cosas, la prominencia que todas las elites le otorgan a los medios de comunicación y a las universidades. Por otro lado, se concluye que existen distintas orientaciones frente a los estilos de desarrollo, que van desde más liberales a más conservadoras y que, pese a ello, existen elevados niveles de consenso y cooperación entre las diversas elites. Otro elemento es que los entrevistados coinciden en la existencia de un “núcleo duro” de la elite.

Las principales conclusiones que se pueden extraer del análisis de las cuatro investigaciones es que aparecen dos formas de aproximarse a la conformación de los

grupos dominantes, por un lado, mediante la mirada cualitativa, a través de análisis de discursos y de historias de vida, lo cual ayuda a comprender el ethos de los grupos dominantes. En esta primera categoría se ubican de lleno las investigaciones de Stabili (2003) y de Thumala (2007), hechas a partir de una mirada cualitativa, las cuales observan las representaciones subjetivas de la elite y algunos rasgos de su identidad grupal. Por el otro lado, la aproximación analítico-formal a la estructura de relaciones sociales que sostiene las diversas formas de poder. Aquí se ubica plenamente la investigación de Espinoza (2008), hecha a partir de una mirada analítico-formal. El Informe de Desarrollo Humano del PNUD (2004) se encuentra en una posición intermedia, pues mientras observa los rasgos ideológicos de las elites, también analiza su integración social. Asimismo, dicho estudio adoptó un enfoque intermedio entre la investigación cualitativa y cuantitativa. Por otro lado, la discusión propuesta por el PNUD (2004) y por Thumala (2007), plantea que a nivel de las elites en Chile existe una dicotomía que se puede sintetizar del siguiente modo: modernidad en lo económico, caracterizada por la constante búsqueda de nuevas formas de éxito, pero tradicionalismo en lo valórico, defendiendo la estructuración tradicional de instituciones como la familia y la educación religiosa.

Otro punto significativo, y que plantea un problema epistemológico, es que en la delimitación del objeto de estudio se emplean diferentes conceptos de elite. Por ejemplo, la investigación de Maria Angélica Thumala aplicó un criterio centrado exclusivamente en las posiciones de autoridad formal (Thumala, 2007: 20), mientras que Vicente Espinoza aplica un concepto que incluye posiciones de autoridad formal, medidas de prestigio y de participación en el proceso de toma de decisiones.⁶

⁶ Sobre una revisión más completa del problema de la definición de la elite en el campo de los estudios sociológicos, véase Scott (2008)

Recientemente fue publicado un libro que aborda el tema de la *elite del poder* global (Rothkopf, 2008). El libro, escrito por un director neoyorkino de una firma de inversión de capitales, hace un análisis sobre las principales redes sociales que hay detrás del libre mercado en la actualidad. Es un análisis de las redes sociales a nivel de la *elite de la elite*, formado por 6.000 personas⁷. El poder, señala el autor, hoy más que antes está hiper concentrado y para demostrarlo, realiza un análisis de los principales grupos dominantes que constituyen lo que antes Charles W. Mills estudió en su libro *La elite del poder: la elite económica, política y militar*, pero a escala global. No obstante, Rothkopf está yendo más allá de los límites históricos de la mirada de Mills. La razón es que actualmente las economías están más interconectadas y abiertas que antes y esta evolución ha tenido importantes efectos sobre la conformación política y económica de las elites mundiales.

Un análisis de la elite del poder debe comprender el fenómeno de lo globalización, lo que implica comprender a los grupos que han surgido al alero de las economías emergentes, de las multinacionales y de los centros de poder distribuidos mundialmente. Rothkopf describe a un individuo “promedio” de la superclase:

“Aunque casi no hay circunstancias en las cuales alguien podría denominar a Steve Schwarzman como “promedio”, él es en varias formas un miembro promedio de la superclase. Es blanco, americano, hombre, tiene cerca de sesenta años y es el director ejecutivo de una firma global que junto a su socio Pete Peterson levantaron a partir de la nada. Está comprometido con las artes, trabajando como presidente del Kennedy Center, es influyente en política y asistió a las escuelas de negocios de Harvard y Yale.”(Rothkopf, 2008:311)

⁷ El libro se trata de una investigación empírica, aunque no queda demasiado clara su metodología ya que no explicita el tipo de instrumento aplicado, ni el muestreo ni el método de análisis de los datos. Por esta razón, la obra puede ser clasificada también como un ensayo de sociología, dado que esta forma puede prescindir de las pruebas explícitas a la hora de establecer las conclusiones.

Su observación sociológica es que estos grupos están interconectados y fuertemente cohesionados. Así, el autor logra observar que todo individuo posicionado en la cima de la pirámide social está circundado (o “blindado”) por redes sociales en distintas esferas de la sociedad. Aplicando este análisis, se percata de la frecuencia con que se da la incorporación al mundo de la alta política viniendo del mundo de los negocios como el actual presidente de Italia, Silvio Berlusconi. Así también, colige la importancia que tienen las reuniones como la Cumbre de Davos y algunas “rutas de acceso” a la super clase como por ejemplo haber estudiado negocios en Stanford o Princeton. Con un análisis equivalente, el autor tematiza la “puerta giratoria” existente entre el poder bélico y el sistema político estadounidense. Rothkopf denuncia que existe una elite global cuyas redes sociales y espacios de acción exceden las fronteras nacionales, que esta elite se está fortaleciendo más rápido que las instituciones gubernamentales y que coexiste con alarmantes niveles de desigualdad global y locales. Esta elite tiene ciertos rasgos comunes, como por ejemplo, haber pasado por universidades de elite como Harvard: “Entre los casi seis mil miembros de la superclase hay múltiples enlaces que llevan de uno a otro. Asociaciones de negocios. Inversiones. Membresías de directorios. Viejos lazos de escuela. Barrios exclusivos. Terminales de aviación. Reuniones. Restoranes. Hoteles” (Rothkopf, 2008: 48).

El segundo capítulo del libro es particularmente interesante dado que le dedica varias páginas al caso chileno. Dice el autor que “Chile is not a country but a country club” (Ibíd.: 55) (“Chile no es un país, es un club de campo”). El objetivo que guía a este capítulo es la identificación de algunos de los miembros de la superclase existentes en Chile y su relación con contexto social: “En Chile uno no puede sino impactarse por la muy estratificada naturaleza de su sociedad” (Rothkopf, 2008:55). La identificación de los miembros chilenos de la super clase involucra una reflexión sobre el fenómeno del núcleo duro de la elite en Chile: “El club incluye a algunas familias claves: Angelini, Matte, Piñera, Luksic, Saieh, Claro, Edwards y unas cuantas otras. Según un amigo, “ese es el círculo interno, y no puedes lograr que se haga nada significativo si no tienes a algunos de ellos de tu lado” (Rothkopf, 2008: 56). Con respecto a sus imbricaciones con el escenario global, señala que:

“Este es además un grupo crecientemente cosmopolita. Hablas con cualquiera de ellos y ves a personas muy sofisticadas, bien educadas, comúnmente líderes globales de negocios comparativamente iluminados. En el 2007, hablé con Andrónico Luksic en su oficina en el Banco de Chile, el principal banco privado chileno, acerca de su involucramiento con los mercados de Asia. Su banco acababa de abrir oficinas en Vietnam y finalizado una inversión mayor en Pakistán, y el mismo Luksic acababa de comprarse un departamento en Beijing para poder tener “un sentido de la gente y del lugar”.(Rothkopf, 2008: 56)

Estos antecedentes sirven para hilar la discusión sobre el contexto de las elites económicas chilenas y su proyección en el escenario global. Según el autor, vinculado con las finanzas y la política exterior estadounidense, existe una elite que opera a escala global, y Chile tiene algunos miembros particularmente “iluminados” que forman parte de ella. El caso de Andrónico Luksic es ilustrador, y también les dedica texto a relatar sus experiencias junto a Álvaro Saieh, Ricardo Claro y algunos miembros de la elite política nacional, como el ministro de hacienda de Michelle Bachelet, Andrés Velasco. La inquietud de Rothkopf, no obstante apunta hacia lo siguiente: “Si las elites nacionales juegan un rol en la evolución de la desigualdad en sus propios países, ¿las elites globales juegan un rol equivalente a escala global?” (Rothkopf, 2008: 64) La reflexión del autor es que los intereses de clase de la elite del poder global no están siendo contrapesados con instituciones políticas y civiles igualmente poderosas y, en esa medida, las globalizaciones en las distintas regiones del mundo responden a intereses privados antes que sociales.

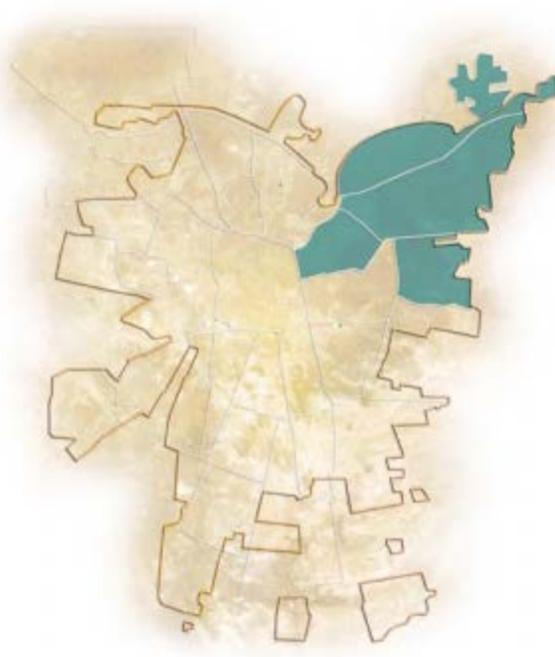
ANTECEDENTES DE CIRCULACIÓN NO ACADÉMICA

Existen otros estudios, que si bien no tienen circulación académica, ayudan a describir a los grupos dominantes nacionales. En primer lugar, los estudios de marketing, que basan su modelo de estratificación social en las pautas de consumo de los grupos, lo cual ayuda a enfocar sociológicamente las estrategias de ventas. A nivel de estos estudios, se ha señalado

que actualmente en Santiago existe un grupo socioeconómico “rico” que se caracteriza del siguiente modo:

“Descripción general: Se estiman en aproximadamente 35 mil familias, menos del 1% de la población, entre un 10 y 15% del grupo ABC1. (...) La mayoría de ellas concentradas en la capital. Con ingreso familiar mensual sobre los 8 millones (Aprox. US\$ 20.000). No es posible acceder a ellos en forma directa, en sus hogares. Pueden darse todos los lujos y gozan de todas las comodidades de la vida moderna.” (AIM, 2008: 17)

Imagen 1: Ubicación dentro de la ciudad de Santiago, grupo AB



(AIM, 2008: 17)

Comunas

Principalmente en Las Condes, Vitacura, Providencia, La Reina, Lo Barnechea, muy excepcionalmente en otras.

Sector tipo

La Dehesa, Los Domínicos, Sta. María Manquehue, Álvaro Casanova, Isidora Goyenechea, Lo Curro.

Imagen 2: viviendas tipo, grupo AB



(AIM, 2008: 2008)

El grupo socioeconómico AB se diferencia del grupo C1 a través del consumo, pues tiene la capacidad de acceder a un bienes más escasos y, por lo tanto, más caros y prestigiosos.

En el plano de las consultorías y de los head hunters⁸, hay estudios que sirven para revelar el nivel educacional de los altos ejecutivos de las grandes empresas. Por ejemplo, según los resultados del estudio de Seminarium Head Hunting, publicado por la revista Capital n° 103 (2003), se señala que:

“En síntesis, haber estudiado en: uno de los colegios que corresponde al 0,1% de los colegios de Chile, en una de las dos universidades que equivalen al 1% de las instituciones de educación superior (...) y en una de dos carreras que representan el 2,6% del total de carreras que se imparten en universidades chilenas. (...) Una combinación de establecimientos tan específica debiera tener a priori una baja

⁸ Servicio de captación de altos ejecutivos orientado a grandes empresas.

probabilidad de ocurrencia, sin embargo, en Chile un 17,5% de los líderes empresariales recorrieron este camino, muy similar al 16,7% de los gerentes generales, pero por bajo del 23,3% de los empresarios.” (Revista Capital, 2003:71)

La recapitulación de estos dos tipos de estudios de circulación no académica arroja otro problema vinculado con la construcción del conocimiento en ciencias sociales, a saber, si al hablar de la elite económica se está hablando de una clase social económicamente y profesionalmente determinada o de un grupo de estatus que se define a través de sus pautas de consumo. En el caso de los estudios de marketing, se habla de un grupo social que comparte un estilo de vida. En este caso, la variable que se mide son las pautas de consumo. En el caso de los estudios de consultorías y head hunters, se describen tanto los aspectos profesionales como el nivel de estudios de los altos ejecutivos de empresas. Esta distinción, clave para la realización de cualquier estudio sobre estratificación y/o elites, la abordó detalladamente el sociólogo alemán Max Weber.

MARCO TEÓRICO

EL CIERRE SOCIAL DE LA ELITE SEGÚN MAX WEBER

En su análisis de la estructura social, Weber distingue tres formas básicas de estratificación según varias especies de poder en la sociedad: las clases, los grupos de estatus y los partidos. Las clases sociales son grupos económicamente determinados que comparten una misma situación de mercado, por ejemplo, la de los grandes propietarios agrícolas y la de los trabajadores manuales calificados. Weber declara que “El factor que genera la “clase” es claramente el interés económico” (Weber, 2006: 51), lo cual influye en que las clases sociales puedan coordinarse en función de sus intereses a través de los partidos políticos.

En términos estrictamente teóricos, los grupos de estatus se estructuran monopolizando el honor social y no acumulando el poder económico. El pensador alemán empleó el concepto de *cierre social* para referirse a la estructuración de los grupos de estatus cerrados (castas, dinastías y aristocracias,), dado que su acceso se logra a través de leyes de carácter tradicional y/o sagrado gracias a una acción que es considerada notable por el soberano, como las glorias militares. Además de la existencia de una autoridad tradicional, uno de los elementos característicos de la estructuración de los grupos de estatus son las relaciones matrimoniales que aseguren la reproducción del estatus: “Al interior de un círculo de estatus existe la cuestión de los matrimonios: el interés de las familias en la monopolización de los potenciales novios es al menos tan importante y paralelo al interés de la monopolización de las hijas. Las hijas de los miembros deben ser puestas a disposición.” (Weber, 2006: 58). La razón de esto es que el estatus es hereditario, los títulos de nobleza se traspasan generacionalmente y así es como se reproduce el cierre social de los estamentos a través de instituciones de tradición nobiliaria, como por ejemplo, la Orden de Malta, fundada en el siglo XI por caballeros cruzados en Jerusalén, actualmente existente.

En definitiva, Weber señala que los grupos de estatus se estratifican por honor y prestigio social, generándose estamentos, mientras que las clases por criterios funcionales en el mercado del trabajo y de la producción de mercancías. Según las observaciones de Max Weber, clases sociales y grupos de estatus son teóricamente distintas, aunque históricamente pueden coincidir en algún grado: “Con algo de sobre simplificación, uno puede decir que las clases sociales son estratificadas en función de sus relaciones con la producción de bienes; en tanto que los grupos de estatus son estratificados en función de los principios del consumo de los bienes como representando un estilo de vida” (Weber, 2006: 58).

Aplicando de manera más relajada el concepto de grupo de estatus, en Chile hay ejemplos de cómo las clases económicas se transformaron en grupos de estatus. Por ejemplo, los comerciantes vascos radicados en Chile que compraron las tierras liberadas tras la expulsión de la Compañía de Jesús en el siglo XVIII y que llegaron a formar parte de la aristocracia castellano-vasca mediante la acumulación y monopolización de títulos nobiliarios (mayorazgos y merced de tierras), alianzas políticas y estrategias matrimoniales con las familias criollas más encumbradas y con funcionarios de la corona. De este modo, el estamento tradicional se abre para incorporar a los comerciantes enriquecidos, aunque después vuelva a cerrarse.

De lo anterior se deducen dos cosas útiles para la presente investigación. En primer lugar, los estudios de elite deben considerar los aspectos funcionales a la vez que los simbólicos. En efecto, el dilema entre *situación de mercado* y la *reputación* tiene hoy en día una solución en los estudios de elites. Por ejemplo, el sociólogo chileno Vicente Espinoza realiza una medición sobre las elites políticas considerando a los cargos de autoridad formal y la reputación de tener poder, diferenciadamente (Espinoza, 2010). De este modo, el sociólogo de la Universidad de Santiago asume que los grupos de poder son a la vez grupos de prestigio, lo cual también puede ser aplicado a las elites económicas. En segundo lugar, y en línea con lo anterior, las elites son grupos de estatus social y económico que han recibido una educación cultural y moral que los hace pertenecer a espacios sociales específicos. En ese sentido, todos los factores que participan en la socialización temprana de los niños, estímulos culturales y modelos, además de la participación de un mundo

protegido y culturalmente enriquecido sirven para explicar la pertenencia y el cierre social de la elite. Según el sociólogo francés Pierre Bourdieu (2006), la pertenencia a grupos de prestigio se explican por la acción de modelos socializadores, la educación recibida durante los primeros años de vida y toda suerte de influencias culturales relacionadas con los cánones dominantes. El portar un “modo de ser” educado es, en definitiva, fruto del aprendizaje temprano de los cánones de belleza dominantes lo cual es, en muchos casos, producto de la herencia. Todas esas son dimensiones que deben ser consideradas a la hora de estudiar a las elites en su dimensión funcional y simbólica.

LA PERTINENCIA DE UN CONCEPTO RELACIONAL-PARENTAL DE ELITE

Para continuar, cabe mencionar la pertinencia del uso de un concepto relacional de elite (Scott, 2008) de la mano de un concepto parental de elite (White, 1994). Así, es posible hacerle justicia a las redes sociales que definen a las posiciones más empinadas adentro de las estructuras de poder, a la vez que se observan las redes de parentesco que ayudan a estructurar a los grupos dominantes. Este tipo de análisis tiene la virtud de observar una variedad de fenómenos como, por ejemplo, las estructuraciones genealógicas de la elite así como también, la transmisión intergeneracional del estatus.

Con respecto a esto último, vale la pena contrastar la conformación de las elites chilenas y alemanas. En este último país, la renovación de las elites es un fenómeno mucho más consolidado; basta con compara el hecho de que mientras que en Chile el 65% de las elites provienen del sector alto, en Alemania lo hace solamente el 35%.

CUADRO 28
Nivel socioeconómico del padre (porcentaje)

	Bajo	Medio	Alto
Elite chilena	4	31	65
Elite alemana	35	30	35

Fuente: Encuesta Elite PNUD, 2004 y Potedamer Elitestudie, 1996.

(PNUD, 2004: 180)

Como se ve, en Chile la transmisión intergeneracional del estatus es alta. Sin embargo, una comprensión más acabada sobre las causas de este fenómeno se puede lograr por medio del análisis de redes genealógicas.

EL CONCEPTO RELACIONAL DE ELITE ECONÓMICA

En las últimas décadas, diversas investigaciones han tendido a coincidir en que la observación de las elites se debe hacer empleando conceptos específicos, como elite económica (Thumala, 2007) y elite política (Espinoza, 2010). A raíz de esto, a la hora de observarlas se advierte que las elites están compuestas por un número particularmente reducido de individuos en relación al conjunto de personas que forman parte de las clases dominantes. Como señala el sociólogo inglés John Scott (2008), las elites dirigentes tienen una extracción de clases, pero no necesariamente son clases sociales:

“Uno de los problemas recurrentes en la investigación de elites ha sido la tendencia a confundir dichos conceptos (clase y elite) y usarlos intercambiadamente. “Elite económica” y “clase capitalista”, por ejemplo, pueden ser empleados intercambiadamente para describir a varios grupos económicamente privilegiados o poderosos” (Scott, 2008: 34)

Y agrega que:

“Clases adineradas o clases propietarias y grupos de prestigio son, en términos analíticos, bien distintos de las elites (...). Las elites son reclutadas de las clases y de los bienes (estates) sociales – y exhibirán, por lo tanto, características de clase, de género, de raza o de otro tipo” (Scott, 2008: 35)

A partir de lo anterior, el sociólogo se refiere a que hay una diferencia analítica importante entre hablar de clase económicamente dominante y hablar de elite. Para profundizar sobre esta discusión John Scott postula que: “Las elites son aquellos grupos que sostienen o ejercen dominación sobre una sociedad o dentro de una área particular de la vida social” (Scott, 2008: 32). Para aclarar un poco más la distinción entre clases económicamente dominantes y elites económicas, vale decir que hablar sobre las clases sociales económicamente dominantes implica la medición científica de la estratificación social, la cual está fuertemente influida por el sociólogo británico John Goldthorpe, siendo su punto de partida la estructura de clases dentro del sistema ocupacional⁹. Los conceptos que guían su jerarquización de clases son la situación de mercado (niveles de ingresos, seguridad económica y oportunidades de progreso económico) y la de trabajo (jerarquización dentro de sistemas de autoridad y control). El esquema de clases que usa Goldthorpe generalmente se agrupa en torno a tres macro categorías: clases de servicios, intermedias y trabajadoras (Crompton, 1994: 83). Dentro de la clase superior (de servicios) se encuentran los trabajadores profesionales, administrativos y funcionarios de alto grado, los directivos de grandes empresas industriales y los grandes propietarios. El problema que emerge es que según esta mirada solamente se observan posiciones de autoridad formal. Es decir, sirve para describir la estructura de clases, pero no para realizar un examen de la estructura del poder que de los grupos dominantes. Según John Scott:

“Es relativamente fácil el identificar a una elite al interior de una empresa, dado que la empresa tendrá directores y altos ejecutivos que posean las posiciones claves de control.

⁹ Para una revisión detallada de los enfoques que se emplean actualmente para la medición de la estratificación social en Europa, véase: Bergman, Joyce, *Comparing Social Stratification Schemas: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman, and Wright*, Cambridge Studies in Social Research.

(...). Esta variedad de elites económicas, no obstante, frecuentemente mantendrán vínculos inter organizacionales entre ellos y es importante observar como la estructura general del poder puede ser analizada.” (Scott, 2008: 36)

Este es el fundamento de la definición relacional de la elite dirigente según Scott. De esta forma, se explica que la composición de la elite económica no se agota en un solo criterio, dado que en el proceso de toma de decisiones están implicados un conjunto de redes sociales en donde los que toman y apoyan la toma de decisiones no son siempre aquellos que detentan un título de autoridad formal. Sobre esta base, un mismo individuo puede ejercer influencia sobre dos o más organizaciones, a su vez que sobre una misma organización pueden influir las decisiones de personas que no se encuentran dentro de la jerarquía formal pero que forma parte de las redes de influencia. Para el caso de las elites económicas Scott señala que: “Una elite económica es un grupo inter-organizacional de personas que ejercen posiciones de dominación sobre los negocios y que, bajo determinadas circunstancias, disponer de cierto poder adicional disponible para ellos” (Scott, 2008: 37).

El sociólogo chileno Vicente Espinoza, quien adhiere a esta concepción de las elites, en su estudio sobre las elites políticas, lo expresa de la siguiente manera: “Idealmente, la identificación empírica de la elite política debe considerar tres criterios: el desempeño posiciones formales de autoridad, la reputación de poseer poder y la incidencia en procesos de toma de decisiones” (Espinoza, 2010:5)

Y agrega:

“La identificación de posiciones formales de autoridad generalmente no reviste mayor complicación, salvo la cantidad de sectores que se consideran. El prestigio como criterio de identificación de los miembros de la elite requiere utilizar medidas confiables, de las cuales existe un amplio rango. Finalmente, la participación en procesos de toma de decisiones es la más difícil de cumplir, porque requiere conocer a fondo los casos, dado que pueden participar personas de bajo perfil público –expertos, asesores, lobbyists, entre otros.” (Espinoza, 2010:5)

Si se emplean estos mismos criterios para identificar a los miembros de la elite económica chilena se requiere conocer la nómina de los máximos dirigentes empresariales, medir su reputación mediante una escala de prestigio y la observación del conjunto de agentes involucrados en el proceso de toma de decisiones como asesores, lobbystas y líderes políticos. Una forma de acercarse a esto es trayendo a colación a los grupos económicos dado que, en primer lugar, sus máximas jerarquías tienen la posibilidad de influir sobre varias organizaciones. En el caso de la nómina de empresas a cargo grupo Angelini, según la Superintendencia de Valores y Seguros a diciembre del 2004, están la Administradora de Mutuos Hipotecarios Cruz del Sur, Antar Chile S.A., Celulosa Arauco y Constitución, entre otras. En segundo lugar, estos grupos económicos demuestran formas de nepotismo entre sus máximas jerarquías, lo cual asegura el control familiar sobre las redes de poder entre empresas. Con respecto al Grupo Angelini: “Durante la presente década creó Inversiones Angelini, para manejar las diferentes actividades en que se encuentra presente, en la cual Anacleto tiene un 21% de los títulos, su esposa un 15% y sus sobrinos Roberto y Patricia 12% cada uno, asegurando así su control familiar” (Fazio, 2005: 142).

Como se dijo, las elites económicas y las clases económicamente dominantes son diferentes analíticamente. Scott se preocupa de aclarar, no obstante, que las elites económicas pueden devenir en clases sociales cuando, producto de la interacción, los miembros de una elite económica se ven más íntimamente vinculados, por ejemplo, matrimonialmente lo cual conduce al desarrollo de formas de conciencia de clase:

“Como ocupantes de una categoría puramente formal, los miembros de la elite necesitan tener pocos lazos de interacción o asociación y pueden no existir como un grupo cohesionado o solidario. Dicha solidaridad solamente ocurre si la movilidad social, el tiempo libre, la educación, *los matrimonios* y otras relaciones sociales permitan que los miembros de una elite se vinculen de manera regular con patrones recurrentes de asociación. Solamente entonces son capaces de demostrar unidad o de desarrollar visiones comunes y conciencia de clases.” (Scott, 2008: 34).

Si bien la presente investigación no se centra sobre la clase económicamente dominante, sino que sobre la elite económica, al observar sus estrategias matrimoniales se analiza el proceso mediante el cual se consolida y reproduce el grupo social al que pertenecen o aspiran a pertenecer los individuos económicamente poderosos e influyentes.

ELITES Y REDES DE PARENTESCO

Las investigaciones del sociólogo norteamericano Douglas R. White, de la Universidad de California en Irvine proponen que para el estudio de las redes sociales de las elites económicas es apropiado el uso de la teoría de redes de parentesco. Su foco es que las clases altas no son solamente grupos económicos, sino que también grupos familiares, lo cual va en la línea con lo planteado por Larissa Adler y Marisol Pérez (2006) en el caso de los Gómez, una familia de elite mexicana. En suma, White se hace cargo de un problema sociológico (estructuración de elites) usando herramientas conceptuales antropológicas (estructuras de parentesco). Su premisa es la siguiente: el estudio de redes sociales se basa en la: “Interdependencia entre redes sociales y corrientes de actividad humana” (White, 1994: 304), lo cual llevado al terreno de las elites implica que: “Las redes de parentesco y étnicas que ligan a elites a lo largo de las ciudades, juegan un papel formativo en la creación de la jerarquía global del sistema mundial así como de la jerarquía local.” (White, 1994: 304).

En primer lugar, asume que las familias constituyen un sistema de lazos débiles, en contraposición a lo que había considerado la sociología respecto al carácter aislado de la familia nuclear moderna. Esto quiere decir que la familia es vista como una red abierta y no como un núcleo cerrado, lo cual permite entender el hecho de que en la conformación de las clases sociales se ven implicados procesos de alianza, consanguinidad y filiación. Este hecho se liga con una segunda proposición, a saber, que las redes de parentesco de lazo débil son una forma fundamental de organización social tanto en zonas urbanas como rurales:

“Si pensamos en la telaraña del parentesco como una red social difusa formada por lazos de parentesco y matrimonio, el parentesco deviene en formidablemente fuerte lazo débil en términos de elasticidad, versatilidad y habilidad para intensificarse (en grupos endogámicos de escala variable), ramificarse hacia el exterior a través de uniones matrimoniales, o proporcionar estructuras focales que sostienen y son sostenidas por cierto tipo de actividades”. (White, 1994: 308)

Lo anterior se integra dentro de lo siguiente: las redes de parentesco tienen un carácter socialmente estructurante y son potencialmente estratégicas. Esto se observa en dos niveles: en primer lugar, que los matrimonios son estratégicos y, en segundo lugar, que los lazos familiares de consanguinidad también resultan potencialmente estratégicos para el establecimiento de alianzas. Resumiendo, White declara que: “Los matrimonios tienen la capacidad de construir redes de parentesco que auto-organizan sistemas de actividad de gran escala, incluyendo estructuras de clase” (White, 1994:309). En definitiva, White propone que la alianza, la filiación y la consanguinidad ayudan a comprender la estructuración de clases sociales.

En una de sus investigaciones, White observa que la elite colonial de Guatemala entre los años 1640 y 1820 consolida la transmisión y el resguardo de la riqueza mediante la *endogamia estructural*:

“La endogamia estructural en una red de matrimonios es central para los procesos de autoconstitución de muchos grupos sociales, incluyendo a las clases. (...) Para la elite de Guatemala, encontramos que las revinculaciones familiares y la transferencia de bienes y de riqueza por medio de matrimonios eran eventos claves en la sucesión intergeneracional que implicaban la redestinación de la riqueza y del estatus dentro de un sistema de jerarquía de clases identificable por medio de nombres sobresalientes como de cargos y la tenencia de tierras” (White et al., 2002: 23)

Según White:

“Otro aspecto de los matrimonios en este contexto es la transferencia de capital social que tuvo lugar en cada unión. Un matrimonio conveniente podría ser arreglado, por ejemplo,

entre una rica heredera y un Criollo de una familia menos rica pero poseedora de un título de Mayorazgo. O, por ejemplo, entre una mujer de la elite local y un saludable, pero pobre, hidalgo de la Península. Los aventureros españoles sin fortuna eran asignados, después del matrimonio, a oficinas administrativas de mediana importancia”. (White et al., 2002: 5)

White continúa con el argumento:

“Considerando el valor de las transacciones económicas, la naturaleza de los bienes asignados a la nueva pareja y la posición del hombre dentro de las estructuras político-administrativas, se torna aparente que existían ciertos matrimonios con mayor importancia que otros. Claramente, en algunos casos ciertas familias arriesgaron una buena porción de su capital económico en transferencias de riquezas por un matrimonio, y en otros casos no. La pregunta es: ¿Qué determinaba la cantidad y el tipo de capital invertido en cada matrimonio? ¿Cuál es la racionalidad detrás de las estrategias matrimoniales de la elite de Guatemala? ¿Se puede hablar de “estrategias” de inversión de capital basadas en las fluctuaciones del mercado matrimonial? (White et al., 2002: 5)

La importancia de aclarar esta discusión hace necesario ahondar sobre la teoría del sociólogo francés Pierre Bourdieu.

ESTRATEGIAS DE REPRODUCCIÓN SOCIAL MATRIMONIALES

El sociólogo francés Pierre Bourdieu ofrece un conjunto de conceptos que permiten observar a los matrimonios como estrategias. En este sentido, habla de estrategias matrimoniales para referirse a algunos de los *mecanismos de reproducción social* (Bourdieu. 2002). Grosso modo, Bourdieu define como estrategia de reproducción matrimonial al conjunto de las disposiciones incorporadas que devienen en prácticas matrimoniales y que responden a los imperativos de los campos en que se mueven los agentes. Pero dichas estrategias son el resultado de la disposición de capitales (social, económico, cultural y simbólico) de los cónyuges, así como de sus sentimientos amorosos,

pero nunca el producto de reglas sociales formalizadas. En “Cosas dichas” (Bourdieu, 2000), refiere a la importancia del concepto de estrategia, señalando que mediante él: “Se puede rehusar a ver en la estrategia el producto de un programa inconsciente sin hacer de él el producto de un cálculo consciente y racional”. (Bourdieu, 2000: 70)

Bourdieu explica que las uniones de pareja no están ni determinadas por las leyes económicas o estructurales inconscientes ni por el interés. La noción de estrategia implica que los matrimonios son producto de las afinidades de habitus, es decir, el resultado de la “sintonización” entre disposiciones incorporadas producto de los procesos de socialización y de acumulación de diversas formas de capital que ayudan a los individuos a posicionarse en el campo. En suma, Bourdieu plantea que los matrimonios entre los grupos de poder son una estrategia de reproducción social vinculada con las estrategias de reproducción económica y social, y a la vez, el producto de sentimientos, de afinidad genuina, entre los cónyuges (Bourdieu, 2002).

Los matrimonios son estrategias de reproducción social, es decir, se inscriben dentro del juego de competencias por controlar bienes sociales, simbólicos, políticos y económicos que son escasos. En ese sentido, los diversos grupos de poder disponen de un “arsenal” de medios de reproducción, cuyo dinamismo viene dado por el acceso a diversas estrategias de reconversión o de transacciones de capital de las distintas formas de recursos económicos, culturales, simbólicos y sociales, de modo que los grupos transforman e invierten sus capitales en pos de lograr una mejor posición dentro de la estructura de jerarquías sociales.

Una forma de estrategia matrimonial concreta queda retratado por Adler y Perez en *Una familia de elite mexicana* (2006) al evidenciar que las estrategias de alianza familiar de los Gómez: “Cambia dependiendo de la situación socioeconómica prevaleciente en el país” (Adler y Pérez, 2006: 156) precisando que durante el siglo XIX:

“A veces la estrategia ha sido de complementariedad, como cuando en el porfiriato el matrimonio podía ser usado como medio de legitimación social a través del cual una familia podía ser identificada con el viejo estilo criollo en una generación. De este modo, los nuevos ricos podrían adquirir prestigio social casándose con alguien de una antigua familia “bien” (Adler y Pérez, 2006: 157). Y, por el contrario, durante el siglo XX:

“Cuando las inclinaciones aristocráticas de la familia se volvieron un impedimento político, Pablo, el líder, desposó a una muchacha de clase media y luego se alió con la nueva elite mestiza” (Adler y Pérez, 2006: 157).

Bourdieu intenta solucionar la visión según la cual los matrimonios responden a leyes formalizables que operan por sobre la voluntad de los individuos o que son producto de puro interés social, político o económico. En el caso de las sociedades modernas, existe la estrategia matrimonial de “casarse entre iguales”:

“¿Cómo explicar de otro modo la tendencia a la homogamia que se observa a pesar de todo? Existen seguramente todas las técnicas sociales que apuntan a limitar el campo de los partidos posibles, por una suerte de proteccionismo: competencias, bailes selectos, reuniones mundanas, etc. Pero la más segura garantía de la homogamia y, por allí, de la reproducción social, es la afinidad espontánea (vivida como simpatía) que aproxima a los agentes dotados de habitus o de gustos semejantes, en consecuencia productos de condiciones y de condicionamientos sociales semejantes” (Adler y Pérez, 2006: 77)

En este sentido, la atracción interpersonal debe ser tomada como el producto de las afinidades de habitus. En suma, el matrimonio es una estrategia de reproducción social y, en el caso de las sociedades modernas, no es una regla formalizada que opera por sobre los individuos (objetivismo) ni de un proyecto que es producto de la voluntad personal (subjektivismo). De este modo, a través de la noción de habitus se integran los elementos objetivos, como los imperativos de clase y de género, y subjetivos que subyacen en las prácticas reproductivas, como los sentimientos de atracción y deseo. En segundo lugar, las estrategias matrimoniales forman parte de un sistema de transacciones de capital; como por ejemplo, movimientos de capital social y económico por medio del matrimonio entre “viejos” y “nuevos” y ricos. En tercer lugar, la tendencia a los matrimonios entre iguales (homogamia y/o endogamia) es el resultado de las afinidades de habitus, es decir, de una afinidad electiva en el plano de las disposiciones incorporadas. El marco analítico anterior, no obstante, debe ser aplicado para conocer un poco mejor las estrategias matrimoniales preferenciales en la elite de Chile.

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

En los últimos veinte años, han surgido varios estudios que apuntan hacia la comprensión de la integración del imaginario social o ideología (Thumala, 2007; Stabili, 2003) y de las redes sociales de las elites chilenas (PNUD, 2004; Espinoza, 2010). Entre ellos, la historiadora María Rosario Stabili ahondó sobre las estrategias matrimoniales de las elites en su trabajo *El sentimiento aristocrático*. Sin ser ese el centro de su investigación, analizó los cuadros genealógicos de algunos miembros de la antigua elite tradicional y concluyó que existieron elevados niveles de endogamia entre sus miembros, es decir, una tendencia al cierre social. No obstante, también advirtió que las fronteras de la elite tradicional estaban reguladas por una serie de “reglas no escritas” que permitieron la apertura de la elite a personalidades cultas y profesionales en ascenso durante el siglo XIX hasta mediados del siglo XX, que permitieron su renovación y modernización gracias al ingreso de comerciantes y profesionales de origen europeo. El ascenso social a la elite tradicional vía matrimonio, también ha sido objeto de discusión de otros historiadores, como Alfredo Jocelyn-Holt en *La independencia de Chile* (1999). Según el historiador este es uno de los puntos cardinales para lograr la comprensión de la permanencia y el desarrollo de la elite tradicional que se remonta desde el siglo XVII hasta mediados del siglo XX (Jocelyn-Holt, 1999). Así también, el historiador Manuel Vicuña se refirió, en su libro *La belle époque chilena* al mercado matrimonial de la elite tradicional a principios de siglo XX, el cual estaba regulado por una serie de actores, como por ejemplo, las madres e institutrices provenientes de Europa (Vicuña, 2001).

El problema central de la tesis surge a partir del tema de las “reglas no escritas” que orientaban los matrimonios de la elite tradicional. Según se puede deducir de las lecturas de los historiadores, existieron las estrategias endogámicas, aristocráticas, burguesas, extranjerizantes e inter elites (o meritocráticas).

Sin ser la presente tesis una investigación histórica, el problema se encuadra entre dos preocupaciones teóricas fundamentales: en primer lugar, la existencia de redes parentales (White 1994; White et al 2002) y de estrategias matrimoniales (Bourdieu, 2000; 2002) como mecanismos de estructuración social de las elites y, en segundo lugar, la existencia de una elite económica en el Chile actual (PNUD, 2004; Thumala, 2007; Fazio, 2005). Ya que las elites son *pequeñas y estables*, se ha postulado que uno de los principales mecanismos estructurantes de los grupos pequeños y poderosos es el entrelazamiento de redes de parentesco (White, 1994). En relación con esto, señala White que: “El matrimonio es, entonces, crucialmente definitorio y regulador de fronteras entre grupos sociales, ya estén definidos en términos de clase, etnicidad o por otros criterios” (White, 1994:310-311). Según White, en algunas sociedades, como en la Guatemala colonial, las clases dominantes tendieron a emparentarse generándose núcleos endogámicos (White et al, 2002). No obstante, Bourdieu argumenta que para la comprensión de las uniones conyugales en las elites hay que pasar de la noción de *regla* a *estrategia* matrimonial, lo cual evita caer en determinismos estructurales, es decir, en atribuir los matrimonios a leyes sociales, o en subjetivismos, es decir, atribuir el matrimonio a puro interés individual (Bourdieu, 2002). El sociólogo francés también plantea que en las estrategias matrimoniales de la elite se realizan diversos intercambios de capital económico, simbólico, cultural y social, que permiten la reproducción de los grupos dominantes. Este fenómeno también ha sido revisado por el historiador Alfredo Jocelyn Holt a propósito de la elite tradicional chilena del siglo XVIII, denominándolo proceso de aristocratización, mediante el cual se realizan uniones matrimoniales que representan un intercambio de capitales económicos, sociales, simbólicos y culturales (Jocelyn Holt, 1999: 90).

Concordando con lo planteado por Bourdieu y por White, la presente tesis busca continuar con el esfuerzo de los historiadores Stabili y Jocelyn Holt por comprender las estrategias matrimoniales de los grupos de elite. No obstante, la presente tesis intenta llenar un espacio vacío que han dejado las investigaciones sociales acerca de la elites actuales; a saber, observando los criterios que rigen el cierre y la apertura de las redes familiares en donde fluyen las máximas influencias económicas del Chile de hoy, se busca conocer cómo los

individuos económicamente influyentes constituyen y reproducen un grupo social económicamente dominante.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuáles son los principales criterios, estrategias y restricciones que prevalecen en las alianzas matrimoniales de la elite económica chilena?

HIPÓTESIS 1:

Asumiendo que la afinidad interpersonal es producto del amor romántico y de los imperativos de los distintos espacios en que se desenvuelven los miembros de la elite, se postula que existen características típicas de un miembro de la elite, las cuales son patrimoniales y de estatus (honor). El análisis de estos rasgos ayudará a hacer un dibujo de los principales atributos sociales, profesionales e ideológicos del sujeto de la elite económica. Por medio de esta descripción será posible encontrar un eje articulador de las estrategias matrimoniales, es decir, algunos criterios que rigen las afinidades interpersonales de la elite.

HIPÓTESIS 2:

Hay matrimonios que se explican por causas económicas, en ese caso, se puede hablar de una estrategia matrimonial económicamente determinada. Este tipo de estrategias aumentan el capital económico de los consortes y su nivel de vida. Hay otro tipo de matrimonios en que un miembro de la elite económica se alía con otro de la elite tradicional. Esta estrategia

se denomina *aristocratización*, dado que además de favorecer al nivel económico, favorece su posibilidad de lograr influencia sobre redes sociales informales y aumentar el prestigio de las familias, es decir, su capital simbólico. Además, existen uniones que no son el resultado de imperativos tradicionales y económicos, por lo tanto, están abiertas a las personalidades que se han destacado en ámbitos variados de la sociedad. Estos individuos pueden ejercer liderazgo en algún plano de la vida social que no sea el económico. Esta tercera estrategia se denomina *alianzas inter elites*. En otros casos, los individuos que se incorporan matrimonialmente a la elite pueden ser migrantes blancos. Dicha estrategia que se denomina *extranjerización*.

HIPÓTESIS 3:

Existen restricciones que son consideradas conductas matrimoniales indeseables para un miembro de la elite económica. Dichas restricciones se imponen sobre los miembros de la elite de manera más o menos homogénea, lo cual ayuda a darle unidad e identidad a este grupo. Estas restricciones describen un aspecto central del cierre social de la elite, a saber, los individuos o grupos con los que no aspira a mezclarse. Como ya se ha mencionado, hubo poca presencia de árabes en los árboles genealógicos de la elite tradicional y una de las principales razones de eso es que, pese a tener riquezas, eran considerados carentes de habitus aristocrático. En la actualidad, no obstante, las restricciones pueden haber cambiado sancionando a otros grupos. Por medio de la búsqueda de las principales restricciones matrimoniales de la elite y de cómo se ejercen familiarmente, se intenta detallar algunos aspectos del cierre social de la elite, lo cual se puede ver a través de quienes no son aceptados en las familias de la elite.

ENFOQUE METODOLÓGICO

La preocupación fundamental de la investigación son las representaciones que guían las estrategias matrimoniales de la elite¹⁰. En virtud de lo anterior, se seleccionó un enfoque metodológico cualitativo correspondiente a la concepción fenomenológica de la ciencia social. Como dice Canales (2006), en este campo: “Todas las técnicas cualitativas trabajan en ese mismo lugar como disposición a observar el esquema observador del investigado. (...) En cada caso, se trata de un intento de “comprensión” del otro...” (Canales, 2006: 20). A lo anterior, cabe añadir que una de las premisas fundamentales de la concepción fenomenológica de la ciencia social es la identificación fluida del *gesto* y la *palabra*, o dicho de otra manera, de las prácticas con las representaciones. En suma, las representaciones colectivas le dan realidad a un fenómeno social, en virtud de lo cual se proclama que un hecho es social en la medida en que opera como representación grupal (Durkheim, 1959).

¹⁰ Con respecto a esta elección, cabe señalar el comentario realizado por el Dr. Rolf Foerster: “¿Por qué no estudiar las estrategias matrimoniales de la elite económica a partir de sus datos parentales ordenados de forma diacrónica y sincrónicamente? Es decir, tomar la nómina de los “máximos representantes de los grupos económicos” y analizar sus redes de alianza, filiación y consanguinidad en el tiempo (los árboles genealógicos son un excelente método). Sin duda que de ese análisis (con vista a rescatar el “habitus”) se podrá pasar a las entrevistas en profundidad para “aclarar” y “profundizar” los resultados de ese primer paso (grado de endogamia, homogámica; exogamia y “amor romántico”, etc.)” En efecto, se discutió con los profesores guías la posibilidad de estudiar las redes de parentesco al interior de la elite económico de manera sistemática accediendo a datos del Registro Civil. Sin embargo, se llegó a la conclusión de que se trataba de un esfuerzo que superaba lo previsto para una tesis de pregrado. Por esto, se convino que usar entrevistas era un método también válido para la comprensión de las prácticas matrimoniales de la elite.

GENERACIÓN DE LOS DATOS

En palabras de Taylor y Bogdan, la entrevista en profundidad es una instancia de investigación: “No directiva, no estructurada, no estandarizada y abierta” (Taylor y Bogdan, 1994: 101), en virtud de la cual se realizan: “Reiterados encuentros cara a cara entre el entrevistador y los informantes, encuentros éstos dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los informantes respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, tal como las expresan con sus propias palabras” (Taylor y Bogdan, 1994: 101). El tipo de entrevista en profundidad a utilizarse corresponde a aquellas que: “Se dirigen al aprendizaje sobre acontecimientos y actividades que no se pueden observar directamente” (Taylor y Bogdan, 1994: 103). Para la presente investigación se seleccionó a la *entrevista en profundidad* como técnica de recolección de datos, principalmente porque al ser los datos aportados palabras, su posterior análisis permitió, por medio de un análisis de discurso, conocer las lógicas latentes al interior de las declaraciones. De este modo, la *entrevista en profundidad* es una vía para acceder a las representaciones colectivas por medio de una serie de conversaciones libres.

El instrumento empleado fue una “pauta de conversación” (Anexo I), la cual sirvió para semi-estructurar a las entrevistas en profundidad. Esta pauta de temas sirvió para orientar las conversaciones de modo que se abordaran todas las dimensiones y variables del objeto de estudio.

LA DEFINICIÓN DEL SUJETO DE ESTUDIO

Dado que la elite económica de Chile es difícil de definir, este fue uno de los puntos más espinudos de la presente investigación. Como ya se abordó, en la observación de las elites hay criterios de autoridad formal, de prestigio y de participación efectiva sobre las tomas de decisiones. No obstante, en la revisión de la literatura histórica y sociológica se vio que las elites en Chile se comportan como grupos de parentesco, como grupos de estatus o como

grupos económicos. A su vez, se puede hablar de elite tradicional y de núcleo duro de la elite.

En la presente investigación, se emplearon los siguientes criterios: autoridad formal y pertenencia a redes sociales. La autoridad formal fue un criterio decisivo en la selección de los hombres entrevistados; descontando al antropólogo joven y a los dos informantes, los cuatro hombres casados desempeñan actividades claves en la conducción de una o varias empresas grandes.

La pertenencia a redes sociales fue medida, principalmente, a través de indicadores de carácter parental. En ese sentido, el indicador “casado endogámico” quiere decir que ha establecido una alianza matrimonial con otro miembro de la elite económica – en el caso de los “hombres casados endogámicos” sus alianzas han sido hechas con hijas o hermanas de importantes empresarios nacionales. En el caso de las “mujeres casadas exogámicas”, eso puede decir dos cosas: que ella es portadora del estatus y ha sido beneficiaria de una herencia y/o que pertenece familiarmente a la elite económica y/o que ella ha sido incorporada matrimonialmente a la elite sin la necesidad de poseer previamente el estatus.

La selección de los dos entrevistados solteros así como de los dos informantes hombres radicó en lo siguiente: los dos entrevistados jóvenes pertenecen por línea materna, paterna o ambas a la elite económica, a su vez, que han crecido y han sido educados en ambientes cultural y socialmente exclusivos. En cuanto a los dos informantes, tanto el historiador como el profesor han sido observadores privilegiados de la elite económica tradicional y de sus principales cambios a la actualidad.

MUESTRA

	Hombre	Mujer
Jóvenes solteros	-Antropólogo, soltero, 25 años	-Ingeniera comercial, soltera, 30 años
Casado endogámico	-Empresario y director de colegio, casado endogámico, 45 años -Abogado y profesor universitario, casado endogámico, 65 años	- Gestora cultural, casada endogámica, 50 años - Abogada, casada endogámica, 60 años.
Casado exogámico	-Director conglomerado industrial, casado exogámico, 55 años -Director conglomerado de banca inversión, casado exogámico, 55 años	-Rentista, casada exogámica, 45 años -Diseñadora, casada exogámica, 30 años
Informantes	- Historiador y profesor universitario, 55 años -Profesor y director de colegio, numerario Opus Dei, 75 años	
Total	5 + 2 informantes	5

El universo muestral fueron todos los altos ejecutivos relacionados con algunos de los principales grupos económicos al año 2008 (Anexo 2), aunque por tratarse de una tesis de pregrado, los recursos permitieron solamente entrevistar a miembros de la elite económica nacional arraigados en Santiago de Chile. Adicionalmente, se empleó una nómina de los líderes de los principales grupos económicos (Anexo 3) para averiguar las conexiones entre el entrevistado y los máximos representantes empresariales. En todos los casos, los entrevistados declararon tener conexiones cercanas, sociales, económicas y/o familiares con uno o más de ellos.

La estrategia de muestreo teórico fue la forma más adecuada para guiar la selección de casos en la presente investigación. En virtud de lo anterior, la selección de los casos estuvo dada por dos criterios: un criterio funcional, en donde se medía la ocupación de posiciones de autoridad formal, y un criterio social, en donde se medía la pertenencia a círculos familiares de elite a través de matrimonios.

EL TERRENO

Se realizaron dos tandas de entrevistas grabadas de una hora de duración aproximadamente, la primera entre los meses de octubre y noviembre del año 2009 y la segunda, entre abril y mayo de 2010. Las entrevistas fueron semi estructuradas y se empleó con cierta soltura una pauta de conversación, con el fin de capturar las particularidades de cada caso (Anexo I) Todas ellas fueron hechas en lugares definidos por los entrevistados, en sus casas u oficinas.

TRATAMIENTO DE DATOS

Una vez recolectados los datos vía *entrevista en profundidad*, se realizó un *análisis de discurso* para hallar las principales representaciones que se encuentran en el grupo social estudiado. Como los datos analizados son de tipo cualitativo, el análisis de discurso es un modo de leer más allá de los datos, vinculando los conceptos teóricos con el problema sociológico que guía la investigación. El tipo de análisis de discurso empleado es lo que según Teun van Dijk es el *análisis del discurso social*, que no se centra en la estructura interna de los discursos (sintaxis, gramática y otras dimensiones lingüísticas) sino que la forma en que el habla de los grupos se relaciona con la estructura social y las ideologías dominantes (van Dijk, 1992).

El análisis de los archivos de texto (codificación y estructuración de la información) fue realizado con el apoyo del software de análisis de datos cualitativos Maxqda 2007, el cual fue empleado en el Instituto de Estudios Avanzados (IDEA) de la Universidad de Santiago y cuya licencia está a nombre del profesor guía, Dr. Vicente Espinoza.

ANÁLISIS DEL RAPPORT

Varios elementos estuvieron involucrados en la situación de entrevistas. En primer lugar, el capital social del entrevistador fue importante a la hora de conseguirlas. En todos los casos, el entrevistador llegó con alguna recomendación o referencia para obtener una mejor respuesta y apertura. Esto se vio corroborado en que la gran mayoría de las entrevistas fueron en los hogares de los entrevistados, salvo dos, que fueron en oficinas. Capital social y confianza están positivamente vinculados en los contextos de entrevistas.

En el caso de los actores económicos más relevantes, fueron decisivos ciertos signos de identificación como, por ejemplo, tener el respaldo de la Universidad de Chile y la recomendación de parte de algún conocido. De ese modo, las entrevistas partían desde una base mínima de confianza, lo cual posibilitaba la mayor fluidez de las conversaciones.

Los niveles de confianza también jugaron un rol importante, ya que los entrevistados con mayor visibilidad pública no siempre dijeron todo lo que hubiesen dicho en un contexto de mayor informalidad. Esta sospecha se levantó a partir de seguidas peticiones relacionados a la omisión de nombres para no verse comprometidos en controversias públicas con personas con quienes comparten intereses económicos y políticos.

Por otro lado, resulta llamativo que hombres y mujeres no expresaran diferencias sustantivas en los temas tratados. Sin embargo, si bien se apreció un consenso entre hombres y mujeres en cuanto a su modo de ver los matrimonios de la elite, aparecieron algunas diferencias en el grado de disposición para hablar sobre ciertos temas. Con respecto a ello, llamó la atención el hecho de que los hombres tienden a ser más renuentes a hablar

sobre los matrimonios que las mujeres; tal vez les da pudor, pues es considerado como un fenómeno más íntimo y, por lo tanto, menos comunicable. Las mujeres, en cambio, demostraron una mayor apertura hacia esos temas, sin complicarse mayormente para hablar sobre uniones conyugales y temas familiares. Las mujeres eran capaces de entrar más fácilmente en confianza contando cosas más íntimas, como por ejemplo, problemas matrimoniales de su propia familia, o frustraciones en el plano sentimental que les sirven para ilustrar mejor sus ideas fundamentales sobre la relevancia de las afinidades de hábitos en el plano de las relaciones de pareja.

PRINCIPALES RESULTADOS

HIPÓTESIS 1: CARACTERÍSTICAS TÍPICO IDEALES DE UN MIEMBRO DE LA ELITE ECONÓMICA

Los doce entrevistados fueron invitados a conversar sobre las principales características de un miembro actual de la elite económica chilena. Las conversaciones giraron en torno a las preguntas agrupados en la primera parte de la pauta de conversación (Anexo, hipótesis 1). El objetivo de esta parte fue encontrar las principales variables que describen a la pertenencia a la elite y, por lo tanto, la atracción interpersonal de sus miembros. Las dimensiones medidas fueron la educación, la carrera profesional, el manejo de códigos, la ideología y los símbolos de estatus. El resultado de este ejercicio fue abstracto, dado que se dibujó a un sujeto típico ideal con atributos generales. Sin embargo, esta imagen está apoyada con ejemplos concretos de historias familiares, de amistades y de vivencias personales.

Los resultados de este ejercicio demuestran la importancia que tiene la educación en todos los niveles para explicar la pertenencia a la elite. No basta con haber recibido una buena educación escolar, ya que además es necesario haber recibido una buena formación universitaria. Además, se corrobora que la socialización influye sobre los códigos de conducta, como por ejemplo, el saber hablar “bien” o el comportarse de acuerdo a los cánones dominantes. También, la identidad ideológica juega un rol importante en la definición del sujeto de la elite: el sujeto típico ideal de la elite ve el mundo a través del prisma católico y se ubica en el ala derecha del sistema de partidos políticos. Por último, los símbolos de estatus como los apellidos algo explican la pertenencia a la elite. Esto se ve reflejado en que todas las conversaciones tocaron a personas con “nombre y apellido” vinculadas genealógicamente con la elite tradicional y que desempeñan roles de autoridad en directorios de grandes empresas.

COLEGIOS

Los doce entrevistados se refirieron al hecho de que la educación primaria y secundaria es particularmente marcadora en la trayectoria vital. En el colegio se cimienta la base psicosocial de las personas pero además se establece paridad y pertenencia en el plano cultural (credenciales y destrezas como el manejo de idiomas y tecnologías) y social. Los colegios que se mencionaron fueron siempre privados y, generalmente católicos. Cabe remarcar que a lo largo de todas las entrevistas se hizo especial hincapié sobre la importancia de los colegios católicos en la formación de los círculos sociales que se conservan a lo largo de la carrera profesional. El siguiente testimonio reveló lo que algunas madres ven en los colegios privados tradicionales, que consideran como cultores de una “buena formación”:

Diseñadora, casada exogámica, 30 años:

“Yo creo que hay que velar por dos cosas: el desafío académico y que te dejen a los críos así, clever... y lo otro importante es que los colegios tengan “alma”. Están el Grange, Santiago College, el Nido de Águila, que son académicamente excepcionales, pero carecen de alma o tradición. En cambio el Saint George, el San Ignacio, el Manquehue... que son católicos. Te marcan con una pertenencia, una cosa afectiva. Un pertenecer, cuidarse, quererse. Sentir al de al lado. Los forman en el “ver al otro”.

Los doce entrevistados se refirieron a que los colegios religiosos vinculados al Opus Dei, a los Legionarios de Cristo y al Movimiento Apostólico de Schoenstatt están activa y conscientemente formando a los presentes y futuros líderes económicos de Chile. Es un tema que evidentemente llama la atención, dado que ahí es posible localizar a una elite social que se reproduce de manera cerrada tanto en lo moral como en lo socio-económico. Como dijo una entrevistada perteneciente al mundo tradicional:

Abogada, casada endogámica, 60 años:

“Yo creo que el éxito del (colegio) Tabancura tiene que ver con un montón de cosas, que tienen que ver con la formación de hábitos, con un cierto rigor, con una religiosidad de la cual tu puedes escaparte después. Pero que tú tengas la oportunidad de ella. Yo encuentro, que el problema que tiene el Opus Dei es que es tan secta, ¿no? Digamos que tiene algo que se retroalimenta... Pero yo tengo la mejor impresión; he tenido alumnos del Tabancura, buenos alumnos, gente macanuda, yo creo que entrega una buena educación.”

Complementariamente, otro entrevistado, perteneciente al Opus Dei y fundador de un importante colegio religioso de esa orden, ahondó sobre la importancia que le asigna el Opus Dei a la educación refiriéndose, accidentalmente, al carácter semi-hermético de sus colegios:

Profesor y director de colegio, numerario Opus Dei, 75 años:

“Una vez que los colegios crecen, ya no hay problema, porque son todos hijos de ex alumnos. Entonces ya saben bastante bien lo que quieren, y el colegio sabe en qué puntos calzan esos hijos de ex alumnos. Entonces se produce una retro alimentación positiva muy fuerte. Incluso en un colegio católico, me contó una vez una directora, ellos dejan siempre un número vacante para nuevas familias, para que no se produjera tan fuerte la auto alimentación del colegio. Porque basta con muy pocas matemáticas para saber que al cabo de unos veinticinco años, resulta que tú tienes que hacer otro colegio.”

La retroalimentación que se da al interior del sub grupo de la elite económica que está vinculado a los movimientos católicos más conservadores, también es posible observarla a nivel macro social. Esto se explica porque todos los entrevistados señalaron unánimemente

que la elite es, en su conjunto, en menor o mayor grado, católica. Eso queda plasmado en el testimonio de un empresario y actual director de un colegio laico para la elite:

Director de colegio, casado endogámico, 45 años:

“Los colegios son los típicos, ya sean Opus Dei, Legionarios, Schoenstattianos o Jesuitas, con distintos matices pero se mueven en ese rango, ninguno se atrevería a poner, o sea, son bien tradicionalistas en eso, en cuidar su club, entonces además esos colegios se juntan con otros colegios parecidos como el Villa María, las Monjas Inglesas, el Tabancura, Los Andes.”

Los doce entrevistados coincidieron plenamente en la importancia que tienen los colegios católicos y privados en la formación de los actuales y futuros miembros de la elite económica. Así se colige que tener una formación católica y pertenecer a determinados círculos sociales son variables que determinan la pertenencia a la elite.

CARRERA Y PERFIL PROFESIONAL:

En las doce conversaciones surgieron varias perspectivas sobre el perfil profesional de un típico miembro actual de la elite económica. Además de los colegios en donde estudiaron, se señaló que la formación universitaria, principalmente en leyes e ingeniería, otorgan confianza y abren las puertas para acceder a estructuras de influencia económica. En todos los casos, este profesional típico es descrito como un/una profesional que desempeña roles de autoridad y prestigio, generalmente en la participación en los directorios de grandes empresas que pueden ser industriales, financieras o de servicios.

Abogado, casado endogámico, 65 años:

“Antiguamente la carrera de leyes te abría posibilidades en la política, por un lado, y en el mundo empresarial y judicial. Antiguamente había más respetabilidad social, pero hace no tanto tiempo, una o dos generaciones, en que la carrera de ingeniero comercial pasó a transformarse en la carrera de gran pedigrí - porque permite vislumbrar un buen horizonte económico. Abogado, yo creo que hoy día todavía tiene cierta respetabilidad pero le gana ingeniero comercial. Nunca lo había pensado así, pero la que actualmente está muy socialmente deteriorada es medicina. Antiguamente, la carrera de medicina era de elite, todos los grandes médicos eran socialmente muy distinguidos (...) Pero fue un momento dentro de la historia que fue bastante breve. La medicina está decaída por eso, porque son personas de origen social muy bajo.”

El decaimiento del prestigio de la carrera de medicina es algo que también mencionaron otros entrevistados y se debe, principalmente, a que la elite económica cada vez desempeña tareas cada más gerenciales y menos técnicas. Con respecto a la trayectoria de estudios de los profesionales de la elite, los entrevistados señalaron que es muy relevante dónde se lleva a cabo la formación profesional. Aquí de nuevo aparecieron las instituciones relacionadas con la iglesia católica, con el protagonismo de la Pontificia Universidad Católica de Chile:

Abogada, casada endogámica, 60 años:

“Yo te diría que la escuela de Derecho de la Universidad Católica está evidentemente orientada hacia la elite. Ahí es mucho mejor mirada la gente que proviene de los sectores con más recurso económicos y ojalá que todavía mantengan el distintivo tan anacrónico del apellido.”

Director conglomerado industrial, casado exogámico, 55 años:

“Yo creo que la Arcis te excluye inmediatamente. Ahora estudiar en la Usach también, porque si no pudiste entrar en la Chile o en la Católica, tienes otras universidades privadas. Para la gente que fue al Cumbres, o al Everest o los colegios con nombre de montaña... todos esos que pertenecen (a la elite), te fijas, pueden tener algunas yayitas pero después tienen a la universidad de Los Andes, o la Adolfo Ibáñez.”

Además de haber estudiado en un colegio católico para la elite y, preferencialmente en una universidad católica, la formación universitaria en el extranjero es actualmente muy valorada. Se habla de posgrados en economía, leyes o administración en el extranjero como si se tratara del último examen de admisión.

Historiador, 55 años:

“Para llegar a tener esa seguridad (económica), tienes que hacer una especie de curso que ya esta fraguado: entrar a ingeniería, administración de empresas en la Católica y salir a Chicago.”

El tipo de formación universitaria, preferencialmente en un casa de estudios vinculada con la iglesia católica y en carreras como leyes o ingeniería y, posteriormente, los estudios de posgrados en el extranjero, describen el perfil profesional de un miembro promedio de la elite económica. A través de este perfil se observa que la elite ejerce mayormente tareas gerenciales y ejecutivas, gestionando el funcionamiento de las empresas y negocios. Dicha elite está, en cierto grado, desvinculada de las tareas de producción directa, lo cual marca una distancia con profesionales liberales de alto nivel como, por ejemplo, médicos, agricultores, arquitectos e ingenieros que desempeñan trabajos de carácter técnico. Así también, se observa que pertenece a un círculo social que es predominantemente católico.

CÓDIGOS DE CONDUCTA:

Otro aspecto constitutivo del perfil de los miembros típicos de la elite económica es su “modo de ser”. Esta es, probablemente, una de las variables que más explican la pertenencia a los círculos sociales de la elite económica, a la vez que es una de las más complejas de medir para los investigadores. Muchas de las dimensiones de este modo de ser son inconscientes y, por lo tanto, no alcanzan a tornarse reflexivas y verbalizadas en la conversación. El modo de ser abarca desde la corporalidad hasta las maneras de hablar, pasando por gustos y opciones estéticas que, a modo de sistema de símbolos, le demuestran al mundo la pertenencia o no pertenencia a determinados espacios sociales. Sin embargo, los doce entrevistados mencionaron diversos aspectos relacionados con el modo de ser en donde sobresalieron principalmente dos que están íntimamente relacionados: el lenguaje hablado y el manejo de conductas sociales. Una entrevistada, que proviene familiarmente de los estratos medios-bajos y casada con un multimillonario del área de las finanzas, relató parte de su experiencia de vida al ingresar a círculos de elite:

Propietaria, casada exogámica, 45 años:

“Cuando yo me casé con Juan Andrés, yo les contaba a sus amigos la historia del Liceo 530 y decían “Qué simpática que es la Daniela” pero no me creían, y Juan decía “Si, es verdad”. Pero al final me han querido por lo que soy, pero tampoco soy una persona que hable mal y que tenga mala educación. Pero yo les digo a las niñas: “Puedes tener mucha plata, pero ser mal educada”, o “tener mucha plata y no tener clase”. En el Grange, las mamás de las compañeras de la Paulita son unas rotas con plata... Gritan, dicen garabatos, hacen cosas mal educadas. Mi abuelito decía: “Las personas hacen a los apellidos y no los apellidos a las personas”.

Otra entrevistada, que proviene por línea materna de la fusión de dos importantes familias de la elite económica chilena y europea, señaló que:

Diseñadora, casada exogámica, 30 años:

“La polola de mi papá, sin ir más lejos. Ella nació en San Antonio, y es bien flaute. Onda que su papá habla de “tú soy”, te habla de la “vienesas” y de que “el perro se pisó a la perra”... ¿Cachai? Y después llega a la casa y toca la bocina pa’ que la nana corra a abrirle la puerta. Y habla de que ella quiere vivir en La De-he-sa, y modula pa’ que suene bien cuico... Mete a los hijos en el Newland, que es un colegio para gente bien de La Dehesa, siendo que no le convenía. Y es una persona que realmente mira en menos: “¡Pero ese weón es un asomado!” siendo que ella es súper pulida, pero súper humilde de origen.”

Dentro de la variedad de códigos que rigen y que denotan la pertenencia social a la elite están las normas de comportamiento en situaciones formales e informales, así como también, en situaciones familiares y públicas. El saber tratar a los empleados, así como también a los superiores también marca pertenencia. Un importante empresario, perteneciente por línea materna y paterna a una de las más rancias familias aristocráticas chilenas, hizo hincapié en la relevancia que tiene el manejo de códigos de conducta en el acceso a las altas jerarquías empresariales:

Director conglomerado de banca inversión, casado exogámico, 55 años:

“Tú puedes ser el tipo más genial del mundo, pero en este negocio nuestro de la banca inversión, el tipo tiene que tener además una educación social. Porque se va a tener que entender al otro lado con gente que no va a tener una respuesta de confianza. Este es un negocio, que como otro... si tu vas a un restaurant y ves que la cocina está toda sucia, desordenada y dices: “pero que fantástico cocinero”. Pero no, no cumple con las normas de higiene...”

El manejo de códigos incluye o excluye a las personas de los círculos sociales. El comportamiento, por lo tanto, discrimina. O dicho de otra manera, existen espacios sociales

centrífugos – que expulsan de su centro a los que no pertenecen. El comportamiento en situaciones públicas y privadas y en contextos formales o informales es un certero mecanismo de inclusión o exclusión de la elite. Indica en gran medida la educación y el capital social, como también, el capital económico que se dispone.

IDENTIDAD IDEOLÓGICA: ORIENTACIONES POLÍTICAS Y RELIGIOSAS

Según los doce entrevistados, existen rasgos ideológicos que caracterizan al miembro típico de la elite económica. Como ya se vio antes, es constituyente de su identidad una concepción católica del mundo. Pero a esta habría que sumarle una visión derechista de la política. En algunos casos, la concepción religiosa y política resultan complementarias a través de posturas cercanas al conservantismo católico de la Unión Democrática Independiente, partido político cercano al Opus Dei. No obstante, existen variados matices en los grados de adhesión al catolicismo y a la derecha. Un importante empresario judío señaló que:

Director conglomerado industrial, casado exogámico, 55 años:

“En el empresariado de este país no existe la izquierda. Habría que empezar a buscar; y yo creo que todavía eso viene de la UP (Unidad Popular). Y lamentablemente con todas las leyes sociales que han impulsado el gobierno de Lagos y Bachellet, han vuelto al tema de la izquierda, de decir: “¿Ven que es malo, ven como te están atacando, ven como te suben los impuestos?”

Sobre la participación política del empresariado, varios entrevistados coinciden en lo mismo:

Abogada, casada endogámica, 60 años:

“Han tenido mucha participación política, claro. Son gremiales, fíjate que es curioso, porque la participación política de este movimiento está muy influida por los movimientos políticos de los sesenta en la (Pontificia Universidad) Católica. Resulta que han creado un partido, que tiene sus raíces profundas en el régimen militar, un partido que es bien “popular”... bien curioso el fenómeno. La UDI es un fenómeno que me resulta bien ajeno sociológicamente. Pero del punto de vista histórico, es interesante, porque es gente muy orientada al mundo popular, ¿te fijas? Tienen algo del antiguo conservantismo social cristiano.”

Y las identidades políticas y religiosas tienden a confluir:

Abogado, casado endogámico, 65 años:

“Yo te diría que esta elite social, perteneciente mayoritariamente a la derecha, por no decir toda, le interesa bastante la cosa pública. En el fondo para mantener privilegios y tener la certeza de que se va a mantener, en el fondo, el legado político de su gran inspirador, que es Jaime Guzmán. Jaime Guzmán es un fantasma presente, un curiosísimo personaje, que evidentemente perteneció a la elite y que se reunió solamente con gente de elite. Pero en un momento dado, como todo político, se dio cuenta de que era necesario tener a gente que era más baja; de otros sectores.”

No obstante, hay que poner en evidente que existen opiniones matizadas entre algunos entrevistados:

Empresario y director de colegio, casado endogámico, 45 años:

“Si te hago una caricatura de esa elite, te diría que son estudiantes de derecho de la Universidad Católica, miembros del movimiento gremial, de las juventudes de la UDI y de las alas sumamente conservadoras religiosas. Pero ese es un grupo, esa es una caricatura, yo te diría que la mayoría de la elite no está en esa.”

Antropólogo, soltero, 25 años:

“(La elite) se nuclea más que nada familiarmente, no es que sea un proyecto político la elite. No está comprometida con la democracia, con la monarquía, está por sobre. El tema es que si cae una bomba atómica esta elite siga existiendo. Ese es el tema para las elites de verdad, las elites sociales. (...) Es importante señalar, que es necesario terminar de encasillar a la elite con los discursos políticos. Eso es una estupidez que inventó la clase media como para tratar de encasillarlos en algún lado.”

No obstante los matices, el grueso de los discursos tendieron a coincidir que ideológicamente, la elite económica es católica y de derecha. Sobre la importancia del catolicismo, una mujer de elite emparentada con algunas de las familias más rancias señaló que:

Gestora cultural, casada endogámica, 50 años:

“Si no perteneces al Opus Dei, pero si a ese tipo de clase social, creo que de todas maneras existe el fundamento o el elemento diferenciador de si eres o no eres católico. Yo creo que el ser católico, aunque no seas católico de alma pero si de herencia, yo creo que si es un elemento diferenciador tremendamente violento.”

Sobre la ideología política, no obstante, entre los entrevistados no se hicieron menciones a la adhesión a Augusto Pinochet, aunque sí a Jaime Guzmán, líder político e ideológico de los movimientos de derecha en el gobierno militar. Hay que considerar que la mayor parte de los entrevistados ven que se congrega a través del Opus Dei y de los Legionarios de Cristo un sector particularmente cerrado y conservador de la elite, que se comportan matrimonialmente de una manera más cerrada que el resto de los grupos de la elite.

SÍMBOLOS DE ESTATUS: LOS APELLIDOS

Profesor y director de colegio, numerario Opus Dei, 75 años:

“El tema del apellido te marca la paridad. Bueno, hay por supuesto muchos apellidos que son absolutamente dispares; hay un montón de González de muchísima categoría. O sea, a veces, el apellido no significa nada: lo que significa es la familia.”

Los apellidos de familias conocidas son un tema al que los entrevistados siempre recurrieron para dar ejemplo sobre algún miembro de la elite (“Los Serrano del valle de Mallarauco son buena gente...”) o para referirse a fenómenos estructurales como la influencia de las familias castellano-vascas en el pasado y, en cierto grado, en la actualidad. Muchos de estos apellidos son los típicamente conocidos como apellidos “vinosos”, es decir, apellidos castellano-vascos como Larraín, Errázuriz, Alcalde, Vial, Balmaceda, etc. Además, resuenan los apellidos extranjeros “bancosos”, de familias más recientes como Edwards, Subercaseaux, Alessandri y Eluchans, entre otros. A partir de ello, se colige que los apellidos pesan en la sociedad chilena. Se observa es que en muchos sectores de la economía alguna familia antigua tiene algún representante.

Director conglomerado industrial, casado exogámico, 55 años:

“Yo creo que en este país las personas que tienen apellidos tradicionales tienden a acceder a un nivel de vida muy por encima al que hubieran accedido sin el apellido. Yo te aseguro que alguien que estudie en una no muy buena universidad, pero que tiene los apellidos, logra mucho más que uno que estudió en una mucho mejor universidad pero sin tener sus apellidos y su apariencia física. Yo he recibido comentarios de personas contratadas a determinados cargos, en donde dicen “oye, pero como vamos a mandar a hablar a tal persona si no es GCU”. Y eso todavía existe; y este país todavía pide el curriculum con foto.”

Abogado, casado endogámico, 65 años:

“El apellido pesa, crea una especie de aureola de respeto y admiración. Muy pocos son los que se absolutamente desprenden de esa característica. En una entrevista que hicieron a mi hijo, el periodista le pregunta malévolamente: “Y usted, que tiene tales y cuales apellidos”, “Los tengo porque los tengo, yo no los elegí”. Lo dice con absoluta verdad. Pero eso no es usual, a la mayoría les encanta tenerlos y les encantaría casarse con quien los tenga y perpetuar esta cadena de los apellidos que en Chile nadie sabría que todavía se mantiene.”

La importancia de los apellidos también se revela en que los entrevistados siempre recurrieron para diferenciar a los “viejos” de los “nuevos” ricos, refiriéndose a los primeros cuando la conversación trataba sobre exponentes “genéticamente puros” de la elite económica. En estos casos, algunos miembros eran verdaderos expertos en el arte de las genealogías, ya que eran capaces de referenciar a algunas personas hacia antepasados de varias generaciones con el fin de demostrar el parentesco endogámico entre los miembros de la elite.

Historiador, 55 años:

“(El apellido) era un tema de conversación permanente de la mesa familiar; la hacían a uno un mapa permanentemente. Ese es un recurso bastante inteligente. Y lo tuvimos ahora, nos ubicamos uno a otro con una cantidad de datos e hicimos todo tipo de vínculos. Hicimos

una especie de árbol genealógico para ubicarnos el uno al otro. Es como lo que hacen los perros cuando se huelen.”

Ingeniera comercial, soltera, 30 años:

“(El apellido) influye, porque a la gente le gusta pertenecer a ciertos mundos y diferenciarse de los demás, y para ello se afirman de wevás pelotudas. Como, por ejemplo, ser perteneciente a los Demócrata Cristianos, como la familia Tomic, y ser descendientes de don Radomiro Tomic.”

La importancia que se le asigna a los apellidos expresa que existen familias que gozan del pedigrí de tener poder económico y que sus estrategias matrimoniales han afianzado su posición. Eso es posible de verlo a través de combinaciones de apellidos recurrentes en la elite tradicional, como por ejemplo, las díadas Matte-Larraín y Larraín-Errázuriz. Que todavía se mantengan esas formaciones familiares, que en algunos casos se remontan al período colonial, expresa que este grupo social históricamente ha dispuesto de variados mecanismos de reproducción social que tocan lo económico y lo político. Sin embargo, se reconoció la afluencia de apellidos nuevos y, por tanto, de nuevas familias en la elite económica actual, como por ejemplo, los apellidos Angelini, Luksic y Saieh.

HIPÓTESIS 2: ESTRATEGIAS MATRIMONIALES PREFERENCIALES

Esta parte corresponde a las preguntas agrupadas en la segunda sección de la pauta de entrevista (Anexo, hipótesis 2). El objetivo de esta sección fue conocer algunas dimensiones de las estructuras matrimoniales de la elite, como por ejemplo, la valoración y frecuencia con que se dan los matrimonios con personas del mismo nivel cultural y los matrimonios con extranjeros o miembros de otras elites.

Se comprobó que pese a que la elite económica se ha abierto matrimonialmente a personas que no pertenecen a la elite por herencia, invariablemente se mencionó que la elite se comporta como un grupo cerrado o tendiente al cierre social. Según las estrategias matrimoniales predominantes, la elite se comporta de como una clase social económicamente determinada y como un grupo de estatus - en donde participan elementos de carácter simbólico que denotan prestigio social tradicional. La tendencia al cierre social de la elite se expresan en su mayor selectividad a la hora de establecer alianzas matrimoniales con personas de otras elites, como de las elites culturales y políticas, a la vez que con extranjeros.

Se concluye, por lo tanto, que los principales factores que explican los intercambios matrimoniales de la elite son los regidos por criterios patrimoniales/económicos y las regidas por criterios estamentales/simbólicos. Ambas estrategias no se oponen, más bien se integran dándole forma a las alianzas matrimoniales de la elite, que se encuentran integradas a través de los imperativos funcionales de los campos en que se desenvuelve la elite, como el campo gerencial, lo cual tiene consecuencias ideológicas (Hipótesis 1, identidad ideológica).

SOBRE LA APERTURA MATRIMONIAL DE LAS ELITES

Historiador, casado endogámico, 55 años

“Lo que interesa es cuando el Undurraga se casa con perico de los palotes, que es bastante más frecuente que el matrimonio de Undurraga con un señor Echeñique.”

La mayoría de las veces, frente a la pregunta sobre los matrimonios en la actualidad, los testimonios acudieron a la idea de que la elite se ha abierto a aquellos que no pertenecen a la elite por herencia. Esto, según ellos, refleja una mayor apertura y renovación de la elite económica.

Abogada, casada endogámica, 60 años

“En la elite chilena, los matrimonios, en general, son bien abiertos, ¿Te fijas tú? Claro, hay casos que evidentemente uno podría decir “la antigua fronda se reproduce”. Pero yo diría que son más bien marginales desde el punto de vista de la importancia social.”

Los entrevistados estuvieron de acuerdo en que el “mercado matrimonial” de la elite ha cambiado en las últimas décadas. Su visión es que ha habido una transformación a nivel de la elite tradicional y que hoy en día los matrimonios no atienden mayormente a signos como el apellido con la misma intensidad que antes.

Abogado y profesor universitario, casado endogámico, 65 años :

“Ha habido en eso un cambio importante, de lo que yo diría imperó hasta los años (19)70 y (19)80, como que el concepto de elite social no patrimonial, o sea la clase social llamada

aristocracia, de posición social histórica, de apellido, de tradiciones particulares. Ese concepto se ha ido perdiendo y ampliando la pertenencia al círculo. Te doy una pauta que puede sonar hasta casi divertida: hasta no hace mucho tiempo, en el sector de clase alta-élite-aristocracia antigua, era muy mal visto un matrimonio que no fuera entre personas iguales, o sea con apellidos equivalentes. En circunstancias de que eso antes podría ser más normal, ya que tú no conocías a personas que no integraba a tu medio más próximo. En cambio, hoy día la gente joven se ha abierto enormemente a tal punto de que hoy día a los jóvenes les preguntas “cómo se llama tu amigo” y le preguntas los apellidos y te dicen “no sé”. Entonces, hoy día el apellido no es un distintivo que marque la diferencia.”

Pese a que exista la opinión predominante de que la elite esté abierta a quienes no pertenecen a ella hereditariamente, en general, todos sus miembros se preocupan del tipo de pertenencia a la elite – según si se es “nuevo” o “viejo” dentro de ella.

Gestora cultural, casada endogámica, 50 años:

“(Dentro de la elite existen) las personas que nacieron genéticamente en una clase social determinada pero que tienen intereses más transversales; no son sus parámetros de vida los de su clase. Se mueven y son ciudadanos de Chile y del mundo. Se sientan en una mesa en París, acá, en Puchuncaví, en Santiago, la Dehesa, Ñuñoa... y se sienten cómodos. Porque le interesan los seres humanos, otras cosas, y le interesan otras cosas. Porque se relacionan desde otro lugar. Porque no viven dentro de una mesa de ping-pong, que se tienen que mover ahí, adentro de esa mesa. Porque esa mesa de ping pong tiene límites que son los que hemos estado conversando; ser un referente dentro de mi grupo, saber de dónde vienes o quién eres, entender que tienes un cierto tipo de trabajo, que veraneas en cierto lugar, que veraneas en tal parte, que a los doce vas a Miami, que a los catorce vas a... ¿me entiendes? (...) Y con esas personas vienen las incorporaciones y los cruces sociales.”

Además de existir personas más propensas a mezclarse con otros círculos sociales, otro factor asociado con la apertura matrimonial de la elite tiene que ver con los avances de la modernidad y su impacto sobre algunas familias de elite, aflojando a veces la capacidad de control que los padres tienen sobre los hijos.

Director de firma de banca inversión, casado exogámico, 55 años:

“Para los padres siempre es relevante, siempre prefieres que tu hijo se case con el hijo de alguien que tu ubicas. Pero la pregunta relevante no va por ahí, porque la gente para empezar se está casando a más de los veinte, entonces el tema de los matrimonios no está relacionado a los padres. Si la mujer se va a casar a los 28... entonces ahí se abre todo un cuento, porque una persona de 20 años ha vivido poco y conoce a poca gente, y una de 28 años o 30 o más, conoce a mucha gente, ha viajado, porque esto de la elite se basa en estar metido en el círculo, pero en la medida se cambian las edades de los matrimonios, cambias de círculo social, por los viajes... Yo creo que hay un cambio importante.”

Un caso paradigmático de la apertura matrimonial de las elites es la aceptación e incorporación de los árabes, antiguamente rechazados por las familias de elite tradicional:

Diseñadora, casada exogámica, 30 años:

“Mi teoría es que en este país se respeta a la gente con plata, y en este país los árabes llegaron demasiado arriba. La Paty Ready, los Yarur, los Comandari, ¿Por qué son tan respetados? Están siempre en la socialité chilena, ¿Por qué? Porque tienen plata. No me explico como de otra manera si hicieron socialite. Hoy día son socialite. Yo tengo amigas que se han casado con árabes y la cagó el mega matrimonio. Mi opinión es que los árabes son la raja. Pero sé que en Zapallar no se dejaba entrar a árabes ni a judíos.”

En definitiva, los entrevistados ven que la elite se abrió a quienes no pertenecen tradicionalmente a ella, por ejemplo, permitiendo la entrada de árabes y de gente “sin apellido”. Esto, en ningún caso, quiere decir que la elite haya abierto sus puertas a quienes no tienen estatus, dinero o una buena educación religiosa.

LA DIMENSIÓN ECONOMICISTA DE LOS INTERCAMBIOS MATRIMONIALES

Los doce entrevistados señalaron que el tema central de los matrimonios de la elite es afianzar y/o aumentar el nivel económico de las familias. De este modo, se impide que a través del matrimonio se fugue el nivel económico de las familias. Con el siguiente testimonio, inmediatamente salta a la vista el peso que tiene el estatus económico sobre las opiniones de la familia de una mujer joven de clase alta:

Diseñadora, casada exogámica, 30 años:

“Ponte tú la Dominga (prima de la entrevistada) siempre ha salido de wevones “bien”, Jose Mañelich es de familia “bien”, Opus Dei del Tabancura. Felipe Astaburuaga, un porcentaje demasiado grande de esa relación es que él la tenía “bien”. Entonces parte de su amor hacia él era eso. Muchas veces, parte del enamoramiento es la seguridad que te da la plata. Si pasar hambre es muy terrible, sobre todo cuando hay hijos de por medio. Cuando tú dices “él me trata bien”, ¿Qué significa? Que “él me tiene bien”. Porque al final, la plata se transforma en cariño.”

Otra entrevistada, perteneciente a una familia tradicional, aunque más liberal en lo valórico, mencionó la relación entre nivel económico y opiniones familiares:

Ingeniera comercial, soltera, 30 años:

“Todos los pololos que yo he tenido han sido de muy buena situación económica (...). Y no sé po’, yo era compañera de Piñera, del Sebastián Piñera del hijo de Sebastián Piñera y era muy divertido porque a veces hacíamos trabajos juntos y todo y él una vez vino a mi casa y mis papás me preguntan cómo se llama, Sebastián. Y después cuando les dije que era el hijo de Sebastián Piñera y no, y como que lo empezaron a tratar mejor. Y porque, no es más que cualquiera de mis otros compañeros, solo porque su papa es multimillonario.”

Fue un lugar común entre los entrevistados el considerar al dinero como símbolo de seguridad. Esto evidentemente ayuda a condicionar las relaciones afectivas entre las personas del sector alto:

Director conglomerado de banca inversión, casado exogámico, 55 años:

“(Las mujeres) necesitan mayor seguridad y nosotros los hombres les damos esa seguridad, a veces, depende de la billetera (risas). Una forma muy común de hacerlo es con la plata, siendo constante en el trabajo, trabajando de buena fe. ¿Me explico? Es tan importante que ella se sepa mover en un mundo de “buenas relaciones”, que sea hogareña, que sepa cocinar bien, como que nosotros traigamos el pan a la casa.”

Por la frecuencia de veces que se mencionaron los elementos económicos en las relaciones, los testimonios a veces despertaron sospechas sobre la existencia de matrimonios guiados por el interés económico. La opinión predominante al respecto es que los factores económicos llegan a importar tanto como los afectivos, ayudando a sostener las relaciones cuando están emocionalmente desgastadas.

Abogada, casada endogámica, 60 años:

“(En la elite) no es que se casen por interés, se casan enamorados pero se va desgastando la relación y tengo muchos amigos a los que les pasó eso. Según ellos, sus esposas quedan en la calle si se separan. Y ellas también opinan eso. Es bastante curioso cómo se complementan ¿vez? Lo que te decía antes. Eso, si quieres, puede llamarse unión por interés y es bien común, muy común. Pero para mí es un poquito más complejo que eso.”

Antropólogo, soltero, 25 años:

“Yo creo que para “ellas” el tema de las plata pasa a ser un requisito. No es como la gente lo pone: “Ah, ella se metió con él por plata”, sino que la mujer empieza a condicionarse de que si el tipo no tiene plata, no le va a gustar. Y creo que eso pasa (...) Como que no se van a meter con alguien demasiado culto y súper buena onda, pero ni siquiera se lo plantean porque no tiene plata.”

Según el testimonio de un historiador, existen diversos grupos dentro de la elite, lo cual diversifica las orientaciones matrimoniales en función de sus “intereses de clase”:

Historiador y profesor universitario, 55 años :

“Creo que hay un grupo que es menos conservador y que ha ingresado a este grupo social alto por éxito económico. Entonces, de alguna manera, es más nuevo. Por lo tanto, es más abierto. Y lo que busca, por lo tanto, son uniones que están más sustentadas en el éxito económico, más que en el credo religioso. De hecho, por ahí entró, es lo que lo valida y, por lo tanto, no quiere salirse de ahí casándose con un pobre que lo vuelva a tirar para abajo.”

La importancia que la elite le atribuyen a los factores económicos permite hablar de que los criterios económicos forman parte de las matrimoniales de la elite. No obstante, los detalles

más específicos de dicha estrategia matrimonial no fue indagada sistemáticamente y, por lo tanto, los fenómenos relativos a los tipos de contratos matrimoniales (con o sin separación de bienes), la dote y el ajuar de la novia no fueron analizados.

LA DIMENSIÓN ARISTOCRÁTICA DE LAS ESTRATEGIAS MATRIMONIALES DE LA ELITE

No está completamente claro que la aristocratización integre en sí misma una estrategia matrimonial, principalmente porque no existen títulos de nobleza en la sociedad chilena. La aristocratización como estrategia de distinción social involucra un conjunto de prácticas que incorporan elementos patrimoniales, pero además, elementos adscriptivos, como el estatus heredado vía apellido y la conformidad con ciertas tradiciones. Por esa razón, es posible observar que en la elite Chilena hay estrategias matrimoniales con rasgos aristocráticos, en la medida que involucran criterios tanto patrimoniales como adscriptivos y tradicionales. Una forma como señalaron los entrevistados de una estrategia matrimonial con rasgos aristocráticos es la unión matrimonial entre familias de la elite tradicional, en donde participan símbolos de estatus y un complejo de redes sociales formadas por personas que pertenecen a círculos cerrados y de gente “conocida” y un conjunto de conductas que buscan denotar raíces europeas:

Gestora cultural, casada endogámica, 50 años:

“Yo creo que dentro de la clase alta, el estatus te lo da el que sea un referente humano conocido, que sea reconocido. O sea, el llegar con una persona que a lo mejor tiene más plata, pero que nadie tiene idea quien es, ya es un esfuerzo. El llegar con una persona que nadie sabe quién es, que no tiene ni uno, es doble esfuerzo. Y el llegar con una persona que no tiene ni uno, que nadie sabe quién es y que además es de otra clase social, ya es... mucho más el esfuerzo (...) Si creo que hubo una clase social que intentó marcar un

espacio de superioridad social de clase, en la medida que decían que eran más europeos y menos indígenas, en la medida que intentaban decir que no se habían mezclado, lo cual es absolutamente absurdo ya que cuando llegaron los españoles llegaron sin mujeres y la primera mujer en Chile fue Inés de Suárez. (...) Entonces ahí hubo quienes si lo reconocieron y quienes no lo reconocieron. Y quienes no lo reconocieron, creo que su validación de superioridad estuvo en separarse de los pueblos originarios. O sea toda sus ropas, su cuadros, eran una tendencia 100% europea.”

Ingeniera comercial, soltera, 30 años

“Yo salí con un tipo que se llamaba Tito Edwards, y él me decía ¿Tú te das cuenta que hay una estatua y una calle con mi nombre? ¿Te das cuenta del peso que cargo sobre mis hombros? Y le encantaba. Era *socialite* a cagar. Dueño de una revista de farándula chilena. Ahora sale con una de las hijas de José Pedro Sanfuentes, demasiado top. Y a él le gusta, es miembro de clubes, de tradiciones, de la regate de Chiloé, con todos los magnates.”

Efectivamente, ocurre que las personas con apellidos semejantes se casen entre sí y que estas personas pueden pertenecer a la elite económica; que realizan actividades “top” como las cabalgatas y regatas y que tienen al menos un antepasado europeo y/o “fundador”. En este tipo de uniones la fiesta matrimonial es importante dado que expresa los niveles de “buen gusto”, “originalidad” o “apego a las tradiciones” que tienen las familias a la hora de festejar la alianza. La ceremonia tiene que ser católica, como también importa la calidad del banquete y el nombre del banquetero, así como también, el estatus de las personas que son invitadas - pueden pertenecer a clubes como el Club de Polo o el Club de la Unión de El Golf. Otra dimensión vinculada a este tipo de uniones son las referencias al “campo chileno” y a las tradiciones ligadas con un pasado agrario. Por ejemplo, la celebración de los matrimonios en la casa de campo de la familia, que puede estar en las afueras de Santiago o en algún lugar del Valle Central.

Abogada, casada endogámica, 60 años :

“Tenemos un grupo que quizá está compuesto por los apellidos más antiguos, es un grupo más tradicionalista, que le tiene miedo a los cambios, que no quiere que se incorporen mucho estos grupos emergentes, aunque valoran a la clase media, no la quieren adentro de la casa (...) La familia tradicional tiene que tener un campo: “en enero vamos a ir a Zapallar y en febrero al campo”. (...) Ahí hay algo de pertenencia que es importante. Yo creo que eso es muy español, eso de ir a un espacio de tierra sembrado por ti.”

Director conglomerado industrial, casado exogámico, 55 años:

“El tipo de casas de veraneo, normalmente son lugares cerrados donde no muestran su casa, no invitan a gente que no pertenece; todavía existen algunos campos, ahí es donde todavía se reproduce la elite tradicional de este país.”

Los campos referidos son extensiones de tierra que han pertenecido a la misma familia por varias generaciones y que han sido repartidas entre varios hermanos y que alguno de ellos la ha mantenido para vivir en el o explotarlo productivamente. En otros casos, se trata de abuelos que viven en el campo y que congregan a la familia para las festividades y ceremonias familiares. Cabe mencionar, también, que las referencias a estos campos puede ser ideal, es decir, que fueron familias históricamente vinculadas al latifundio pero que por diversas circunstancias lo perdieron.

Retornando al tema de las estrategias matrimoniales, si bien los símbolos de estatus heredados, como los apellidos, los campos y un “aire” europeo garantizan cierto prestigio y pedigrí, estos no bastan por sí solos en la consolidación de los matrimonios de la elite.

Abogado, casado endogámico, 65 años:

“(Hay que señalar que) no necesariamente para considerar de la clase alta a una persona se fijan en patrimonio, entonces todavía subsisten viejos apellidos, que quien los porta, aunque no sea rico, no va a ser particularmente considerado, pero si va a ser aceptable incluso para llegarse a casar, con una hija... a lo mejor con la feíta.”

Como no existen las aristocracias en Chile, tal vez sea hora de precisar el vocabulario con que se hace referencia a los grupos más antiguos dentro de la elite. Los entrevistados notan que los matrimonios entre gente “top” (no confundir con gente de la “farándula”) son comunes. Esto arroja una reflexión que puede ser clave para comprender la pertenencia social a la elite económica: para pertenecer, no bastan solamente criterios patrimoniales, sino que también son necesarios recursos de carácter simbólico. No basta con ser rico, hay que ser “legítimamente” rico, y dentro de los símbolos que otorgan esa legitimidad está la pertenencia genealógica a la elite tradicional. De ese modo, existe un grupo más tradicional o más legítimo dentro de la elite económica que muchas veces ha sido confundido o caricaturizado como una aristocracia europea.

SELECTIVIDAD MATRIMONIAL: ESTRATEGIAS MATRIMONIALES INTER-ELITES

La apertura de la elite tradicional hacia quienes no pertenecen a ella por herencia, suscitó una serie de preguntas sobre las orientaciones de la elite económica en el mercado matrimonial. Se observó que pese a que la elite económica se mezcla con gente que no pertenece al mundo tradicional, eso no implica que se hayan abierto las puertas de su “club” hacia el público general o, al menos, hacia todos los individuos talentosos de la sociedad. Uno de los primeros signos de eso, es que a la elite le gusta emparentarse principalmente con gente católica.

Empresario y director de colegio, casado endogámico, 45 años

“Yo creo que dentro de la elite hay sub elites. Entonces la elite que estudia con los jesuitas no se va a ir a la de Los Andes, se va a ir a la del Padre Hurtado. Y eso te va discriminado. Hay sub-elites. O sea, por ejemplo, yo y mis hermanos fuimos todos criados por los jesuitas, pero mi hermano se casa, y de familia más bien tradicional pero también progresista, sobre todo por el lado de mi padre más que por mi madre,, mi hermano se casa con una mujer que es del Opus Dei. (...) También hay subdivisiones en la elite, pero se entiende que somos parte del mismo club.”

Pese a lo anterior, hay que señalar que algunos entrevistados, los menos, consideraron que a veces se abren las puertas de la elite hacia otras elites. Esta apertura selectiva está regida por criterios tan selectivos que los ejemplos fueron mayoritariamente de corte historiográfico:

Antropólogo, soltero, 25 años:

“Esto es un estamento, no es una casta. Y de este modo, va expulsando e incorporando a gente. Es más raro que expulsen, obviamente. Pero va incorporando a las personas que son notables, que presentan rasgos morales, que suman, intelectuales: todos los intelectuales de buen nivel que hubo en Chile al poco tiempo ya estaban en la elite local. Por ejemplo, el caso de Andrés Bello, que ya a principios de siglo veinte Edwards Bello ya estaba escribiendo sobre su abuelo, siendo Edwards otra familia que fue incorporada.”

Director firma de banca inversión, casado exogámico, 55 años:

“En la historia de Chile hay muchos casos, casos que he conocido yo de cerca es Gabriel González Videla. El era uno de muchos hermanos, y sin embargo él se destacó, llegó a ser presidente, embajador y tuvo todas las puertas abiertas para todo... socialmente, sus hijas se casan bien. Y qué pasa ahí: cuando yo lo conocí, tú te das cuenta de que era un tipo de una sensibilidad (social) fantástica.”

Esos ejemplos, no obstante, no abundan a la hora de hacer descripciones sobre la apertura de la elite actual. Por el contrario, se retorna una y otra vez al mismo fenómeno; la elite se ha abierto a mezclarse con gente “nueva”, pero siempre cuando pertenezca al “club”. La pertenencia está dada por lo estudiado en la hipótesis 1, en donde priman criterios patrimoniales, profesionales e ideológicos.

Propietaria y rentista, casada exogámica, 45 años

“Para ser de clase alta no importa es cuan culto eres sino cuanta plata tienes. Las conversaciones son simplemente una lata, son de cuanto vendí, de cuanto gané, es como esa la conversación, a donde fui, al hotel, es básicamente un tema de demostrar cuánta plata tienes. Lo capo que eres, algo así como “este gallo es capo, propuso un movimiento artístico diferente”, jamás. Yo creo que están súper desconectadas (las elites), y creo que hay varias razones para que eso haya ocurrido. Pero, creo que finalmente pasa porque cuando la gente es pobre y es “nueva”, claro primero busca para taparse los dientes y después empieza a cultivar el alma.”

En suma, no se detectó apertura hacia otras elites, como por ejemplo, una tendencia hacia la unión matrimonial con las elites políticas y culturales. Por el contrario, la tendencia es al cierre, los matrimonios se dan al interior de la elite económica y eso ayuda a describir el cierre social de la elite económica.

SELECTIVIDAD MATRIMONIAL: ESTRATEGIAS MATRIMONIALES CON EXTRANJEROS

La extranjerización es un elemento importante para la comprensión de las elites económicas en Chile ya que todos, en menor o mayor grado, reconocieron ser descendientes de algún inmigrante europeo. No obstante, el tipo de inmigrante con el cual se siente identificados

siempre es descollante, generalmente muy culto y destacado y llegó a Chile hace varias generaciones. Con respecto a las clases medias, a lo largo de las entrevistas, se habló bastantes veces de la importancia que han tenido históricamente los inmigrantes en la consolidación del desarrollo cultural y económico en el sur de Chile, como por ejemplo, los alemanes de Osorno, Puerto Varas y Valdivia o los croatas en Punta Arenas. La valoración de los extranjeros radica en varios elementos, entre los que sobresalen su fenotipo y su capital cultural. Refiriéndose a la clase media, una entrevistada declaró sinceramente que:

Ingeniera comercial, soltera, 30 años

“Si tú eres segunda generación italiana o sueca como que eres mucho mejor vista que si eres completamente chileno y hace siete generaciones. Porque en el fondo eres menos chileno, y los chilenos son tan rascas...”

Otra entrevistada declaró, bromeando, que prefería casarse con un extranjero antes que con un miembro de una familia tradicional. Curiosamente, la entrevistada hizo todo lo contrario:

Propietaria, casada exogámica, 45 años:

“Entonces cuando Juan Andrés se quiso casar conmigo yo le dije que no, porque él era separado, tenía dos hijos y era un Cousiño, ¡me molestaba el apellido! Pensaba que me iba a meter en estas familias chilenas tradicionales que son cerradas. Yo no quiero, me quiero casar con un extranjero.”

Con respecto a los rasgos físicos de los extranjeros, todos los entrevistados coincidieron unánimemente en la valoración del fenotipo nórdico.

Abogado, casado endogámico, 65 años:

“En mi época existía la siutiquería de que los padres lo único que querían era que sus hijos fueran rubios. Te voy a confesar una cosa que le he confesado a muy pocas personas: yo soy moreno, mi mujer es rubia, o sea tipo claro, entonces cuando nacían mis hijos yo iba haciendo fuerza mental. Primero, hombre, y salió hombre. Segunda, mujer y salió mujer. Y el tercero, hombre y le agregué, confieso con profunda vergüenza, ¡y que sea rubio y de ojos azules! (risas) ¡Desafiando absolutamente las leyes de la genética! Pero se produjo el milagro, lo que revela que algún gen recesivo debiera haber tenido de algún antepasado ignoto, porque yo no tengo ni una gota de sangre extranjera, que no sea volcarse a la época de la colonia: Lisperguer. En cambio mis hijos tienen una gota de sangre inglesa, por el lado Walker.”

Por otro lado, además del fenotipo, se valora el capital cultural que traen los inmigrantes cuando son cultos y cuando se integran profesionalmente a la sociedad:

Director firma de banca inversión, casado exogámico, 55 años:

“Chile es un país bastante insólito. Porque ha habido poca inmigración en los últimos 50 años, y no ha habido políticas de inmigración. Todo inmigrante terminan siendo grandes creadores de oportunidades, pero bueno, en Chile no ha habido políticas de inmigración. Yo haría un programa fuertísimo en ese sentido. En Chile se habla de invertir en educación, ¿Y por qué no aprovechar a los otros países que han invertido en educación? Importemos la educación, importemos a gente ya educada. Chile cambió mucho con la traída de 5, 10, 20, 30 sabios.”

Pese a que los inmigrantes son socialmente aceptados por la elite dentro de la sociedad chilena y, en algunos casos, son considerados como un gran aporte cultural, económico y social, algo diferente cuando estos grupos tratan de ingresar matrimonialmente a la elite. Ahí es cuando la elite se pone desconfiada, selectiva y se autoprotege. Fundamentalmente,

los extranjeros son considerados extraños, salvo cuando son portadores de un estatus social que los valida hasta en los círculos más encumbrados.

Empresario y director de colegio, casado endogámico, 45 años:

“Mi señora es de parte paterna Letelier, su padre es médico, efectivamente pertenece a las “familias tradicionales”. Pero su madre, a su vez, es una mujer que no cumple con estos estándares, en el sentido de que es inmigrante italiana, de Génova.”

Gestora cultural, casada endogámica, 50 años:

“Es mejor mezclarse con una clase media extranjera que con una clase media local. Eso te da una mayor validación; aunque tiene desconfianza por un lado. A la clase alta le gusta estar con la clase alta. (...) Es validado el extranjero. Pero un extranjero nunca es verdaderamente acogido porque genera desconfianza. (...) Tiene que tener mucho pedigrí y mucho elemento que te valide para dejar de lado la desconfianza. Claro, si el tipo es hijo de banqueros o tiene no sé cuantos bancos y la va increíble y lo ubican, y si es muy reconocido en ciertas variables, a lo mejor se abre más rápido el canal. Pero si es un extranjero cualquiera, que llega sin que se sepa nada de él, el chileno es súper poco acogedor. O sea al chileno le gusta su grupo, su gente conocida, su solidaridad está entre los suyos y no con los que no conocen.”

En definitiva, se observa que la elite económica existe una valoración positiva hacia los profesionales extranjeros y a todos los inmigrantes que cumplen con las condiciones fenotípicas y culturales de la “decencia”. No obstante, otro tema son los matrimonios con extranjeros, ya que los círculos sociales de la elite se estructuran entre gente conocida. Ahí entonces aparece la desconfianza de la elite y su tendencia a moverse entre amigos y gente parecida (GCU o “gente como uno”). La respuesta es: son bien vistos los profesionales extranjeros dentro de la sociedad chilena y son considerados como un gran aporte para la

sociedad, no obstante, los extranjeros, al igual que toda persona ajena a los círculos de la elite, experimentan resistencias a la hora de ingresar matrimonialmente a la elite.

HIPÓTESIS 3: LAS RESTRICCIONES MATRIMONIALES

En la tercera parte de la pauta de conversación (Anexo, hipótesis 3) se dirigieron las entrevistas hacia la valoración del peso de las opiniones familiares en las orientaciones y restricciones matrimoniales y, en segundo lugar, a conocer cuáles son algunas de las principales restricciones matrimoniales de la elite. En las conversaciones fueron apareciendo diversas realidades, como por ejemplo, el peso relativo que tienen las opiniones familiares frente a los imperativos de clase y de estatus, lo cual demuestra que, en la mayoría de los casos, las familias operan como encarnación de la conciencia y de los intereses de clase. Esto se expresa en la estricta definición de dos restricciones matrimoniales, a saber, el cierre matrimonial frente a los judíos y el cierre matrimonial con la gente “menos que uno”. El cierre matrimonial de la elite refuerza la evidencia de que la elite se comporta como un sistema cerrado que intercala elementos económicos y simbólicos en la estructuración de sus fronteras grupales.

IMPORTANCIA QUE SE LE ASIGNA AL ROL DE LAS UNIONES MATRIMONIALES EN LA PRESERVACIÓN Y/O EL AUMENTO DEL ESTATUS DE LAS FAMILIAS

En todos los casos, los matrimonios fueron vistos como una herramienta para el aseguramiento del estatus social y económico de las familias. Sin excepción, los entrevistados vieron en el matrimonio un mecanismo que es útil para la consolidación de los grupos sociales de elite y por esa razón, confiesan que estos cumplen una función socialmente reproductiva. La norma más relevante dentro de esta función es que las uniones sean entre personas lo más parecidas posibles entre sí. Sobre la valoración de los matrimonios como mecanismos de reproducción social, un historiador señaló que:

Historiador, 55 años:

“(Para comprender la elite) el tema del matrimonio es clave para todos los efectos. Entonces (la elite) está endogámicamente relacionada; entonces hay alianzas matrimoniales, alianzas matrimoniales y políticas.”

Según algunos entrevistados, este tipo de uniones pueden compartir algunas características. Lo más recurrente fue que los matrimonios se den entre personas con un nivel social, económico y cultural lo más semejante posible, en donde la concepción católica de la familia es definitivamente relevante.

Antropólogo, soltero, 25 años:

“Es cosa de ver los matrimonios en El Mercurio. (La elite) se reproduce a través del matrimonio, siempre. El matrimonio es la gran herramienta, y el tener hartos hijos. La formación valórica es una receta para generar matrimonios consolidados, sanos, que cumplen su función de ser “integrados sistémicamente”. Estas niñas, que estudian educación en la de Los Andes o en la Católica, la casas con un ingeniero de la de Los Andes o de la Católica, que han vivido en mundos más o menos cerrados, más o menos protegidos, y lo más probable es que no hayan problemas. Y es así. Lo cual es objeto de odio y resentimiento generalizado. Lo que pasa es que funciona, y no sé que hacer frente a eso.”

Director conglomerado de banca inversión, casado exogámico, 55 años

“Una de las maneras de cuidar patrimonio de las elites tiene que ver con los matrimonios. Me atrevería a decir que mientras mayor nivel de ingreso, mayor es la tasa de matrimonio, o mientras mayor el patrimonio, mayor es la tasa de matrimonio y entre menor nivel de ingreso, se juntan las parejas. O sea hay una correlación ahí que yo creo que es absolutamente práctica, aunque no sea articulada de esa manera, aunque no sea reflexionada de esa manera por la elite.”

En todas las conversaciones apareció fuertemente el tema del peso de las semejanzas en las elecciones matrimoniales. La norma es que mientras más se parecen hombres y mujeres, mayor es la posibilidad de formalizar la relación en una unión matrimonial. Naturalmente, apareció la pregunta sobre la valoración de los solteros y las separaciones en la elite. Un entrevistado, separado una vez, señaló que pese a que el estatus se reafirma a través de los matrimonios, eso no implica que los solteros o separados sean menos valorados que los casados a nivel de la elite.

Director conglomerado industrial, casado exogámico, 55 años:

“Curiosamente, yo creo que la elite busca dentro del grupo a los separados, como que se junten dentro del grupo. Hoy día lo que tratan es justamente de volver al rebaño. No creo que ser separado o soltero te excluya; pero yo creo que se trata de que las elecciones sea entre el mismo grupo. Y eso tiene que ver con que los lugares de diversión, en donde puedes conocer a tu futura pareja, sean los mismos.”

La norma es que invariablemente los matrimonios deben darse al interior del mismo círculo social, o dicho de otra manera, debe ser entre gente conocida, lo cual implica, por ende, que las parejas sean lo más parecidas posibles entre sí. Curiosamente, la diversidad es vista como una amenaza y se valora la homogeneidad.

Propietaria, casada exogámica, 45 años:

“Todas las niñas salen de las casas casadas, todas se casan. Y ella elige a sus pololos, todos se conocen, a los niños del San Benito, del Verbo, se conocen desde chicos. Mi hermana, que crío a sus hijas en Puerto Varas, todas sus hijas tienen pololos más hippies, más relajados, pero mis hijas los encuentran medios rascas.”

El peso de las semejanzas en las ordenaciones matrimoniales demuestra que la elite económica es un grupo que prefiere deliberadamente la homogeneidad, ya que eso le permite resguardarse de los riesgos que implican para su identidad el verse expuesta a otros mundos culturales y sociales.

ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DEL CIERRE SOCIAL DE LA ELITE SEGÚN SUS ORIENTACIONES MATRIMONIALES

Los doce entrevistados señalaron que la elite económica tiende, de una u otra forma, al cierre social. Una de las dimensiones de este cierre son las orientaciones matrimoniales, es decir, las pautas que guían la selección y la discriminación de los cónyuges y las alianzas. Como ya se dijo antes, estas pautas no son explícitas ni tampoco responden a un programa reflexivamente diseñado, antes bien, son el producto de las trayectorias vitales de las personas, de sus sentimientos de atracción interpersonal y de los imperativos sociales presentes en el ambiente en que se mueven.

Los entrevistados reconocieron que la elite tiende a no disgregarse a la hora de contraer matrimonios:

Abogada, casada endogámica, 60 años:

“Los matrimonios son un signo externo de autoconservación de la elite. Porque los matrimonios son, por lo general, al interior de la elite. Ahora, hay matrimonios que se realizan fuera, y sin embargo, esos no tienen el mismo tratamiento social. Los mismos padres se preocupan de que no tengan el mismo tratamiento social, ¿te fijas?”

Ingeniera comercial, soltera, 30 años:

“Yo ví, estudie comercial en la Católica, y vi que si habían círculos demasiado fuertes como los Legionarios y Opus Dei, a los cuales yo no pertenecía. Quizás mis amigos se salen de ese marco... Son más liberales. Y me tocó ver en esos círculos a personas con apellido, personas con poder económico muy fuerte y que si tendían a no salirse de eso. Que los apellidos con doble erre tendían a juntarse o cosas de ese tipo. Y donde no se iban a vivir juntos antes, en donde por supuesto que no habían hijos antes del matrimonio.”

En el cierre matrimonial de la elite influyen diversos factores. Entre ellos, el peso que tienen las influencias familiares en la definición del intercambio matrimonial y, posteriormente, de la consolidación de la familia.

Profesor y director de colegio, numerario Opus Dei, 75 años:

“Los matrimonios hechos por los padres eran muy exitosos. Y resulta que eso es muy cierto, porque los padres conocen muy bien el ambiente de ambas familias. Entonces ven muy claro si esa pareja le conviene o no le conviene. ¿Por qué? Porque resulta que en los matrimonios las familias son muy importantes; lo que aporta él y lo que aporta ella como familia son muy importantes.”

Diseñadora, casada exogámica, 30 años:

“Yo creo que a mí, que yo he sido muy unida con mi mamá, y con la María Cecilia, mi hermana, también. Yo creo que tenemos a mi mamá como puesta en un altar de media bruja. Si mi mamá me llega a decir “no te va a resultar” con ese gallo, cagaste. Y es como una maldición, porque nos da miedo su opinión. Siempre se siente como que las madres tienen siempre la razón, sobre todo en mi familia, en donde las mujeres tenían la plata y existe mucho miedo a que lleguen los hombres y abusen por interés.”

Comúnmente, se señalaron varias características de las familias de la elite, como las siguientes:

Empresario y director de colegio, casado endogámico, 45 años:

“(Se trata de familias) de apellidos españoles, con varias “erres”, que es del tipo que tu llegas a una de esas casas y te topas con un señor mayor y te preguntan el nombre y tú dices tu nombre con apellido y saben y te refieren. Es muy importante el apellido, entonces te empiezan a referenciar, entonces en mi caso me toca con mi apellido materno, Aldunate, entonces ellos empiezan “tú eres Aldunate de, no sé qué, hijo de no sé qué” y buscan construirte tu árbol genealógico.”

Antropólogo, soltero, 25 años:

“La familia de elite, en realidad, es un padre exigente, que está presente en cuanto exigencia, y una madre más bien ausente, no muy cariñosa ni demasiado acogedora. Eso genera hijos que todo el tiempo están tratando de demostrar cuánto valen frente a ellos. Distinto es el caso de la clase media y baja, en donde está esta madre acogedora, gordita, que hace sopaipillas, y el padre ausente, que no opina, que no está. Entonces, obviamente que esto genera un modelo...”

Se señaló que las familias de la elite tienen características más o menos marcadas, entre las cuáles sobresalió una estructuración que permite el flujo el flujo de opiniones hacia sus miembros. No quedó en evidencia que hayan miembros cuya opinión tenga más peso que otros, eso varía de familia en familia – hay familias en donde pesa más la autoridad del padre, en otras la madre y en otras, la de los abuelos. Lo importante es, sin duda, que las familias tengan una estructuración lo suficientemente rigurosa como para controlar las conductas matrimoniales de sus miembros.

Otro factor que influye sobre el cierre matrimonial de la elite son los espacios sociales centrífugos, es decir, que expulsan a los extraños de su centro.

Director conglomerado de banca inversión, casado exogámico, 55 años:

“Hay varios clubes de golf en este país, pero no le permiten la entrada a cualquiera, aunque tengas la plata. Tienes que aplicar por socios que ya existan. Y hay gente, entonces, que ha decidido, por ejemplo, como la colonia judía, hacer clubes de golf separados porque no los dejaban entrar al Sport Françoise - que es prototipo de lo que yo te estoy diciendo. Que es cerrado, no tiene acceso, no puedes llegar y permeabilizar.”

Abogado, casado endogámico, 65 años:

“(En esos espacios) De partida te huelen y ya eres animal de la misma manada, porque todo lo que no sea de la misma manada lo miran con recelo. Entonces, en cambio los que son más modestos, el interés en atraerlos, y lo manifiestan mucho en las universidades y en los centros de educación que ellos tienen, es menor.”

Los espacios sociales centrífugos se comportan de manera exclusiva, discriminando la pertenencia en base a membrecías formales o informales. La inclusión dentro de dichos espacios denota la pertenencia legítima a la elite, a la que se accede por criterios patrimoniales y criterios sociales. Los clubes, colegios, centros de esquí, las familias y los directorios de las grandes compañías, que son espacios sociales centrífugos, se comportan de ese modo; se accede a ellos por patrimonio, redes sociales y símbolos de estatus.

En conclusión, los matrimonios se rigen por normas de paridad social dado que la elite reconoce la importancia de los intercambios matrimoniales como una forma de reproducción social. En este ámbito, el flujo de opiniones familiares y la existencia de espacios que alejan a los desconocidos juegan un rol estructurante y decisivo.

DOS RESTRICCIONES MATRIMONIALES

Hay que tomar en consideración que, en ningún caso, las restricciones matrimoniales operan como leyes sociales inquebrantables. Tampoco se hizo ninguna mención a sistemas formalizados de preferencias matrimoniales, es decir, de “manuales para el buen matrimonio”. No obstante, lo que llama la atención es que las orientaciones matrimoniales de la elite tienen cierta regularidad. Eso también es válido para sus restricciones, lo cual queda claro con las frecuentes referencias que se hicieron al matrimonio con judíos y al matrimonio “abajista”, es decir, con alguien menor en estatus social y/o económico.

RESTRICCIÓN MATRIMONIAL CON JUDÍOS

La resistencia al matrimonio con judíos es un fenómeno social que prevalece dentro de las restricciones matrimoniales de la elite. Se aludió al histórico rechazo de judíos en balnearios como Zapallar, a las dificultades que han tenido para ingresar a los colegios católicos y a choques de carácter religioso – referencias que algunas veces rayaron en lo mitológico. No se ahondó particularmente sobre las causas de este rechazo, quedando las conversaciones en un nivel más descriptivo que explicativo con respecto a esta dimensión del cierre matrimonial de la elite. En definitiva, todas las opiniones apuntaron hacia lo mismo; los entrevistados pueden valorar mucho la presencia de judíos en la sociedad, pero prefieren no mezclarse matrimonialmente con ellos.

Ingeniera comercial, soltera, 30 años:

“Personalmente me parece que los judíos son mucho más refinados que los católicos. Son mucho más permisivos y menos descalificadores. Por lo menos me ha tocado con los judíos que he conocido en mi vida. A mí me pasa que he tenido demasiada buena experiencia con judíos. Pero en mi medio yo siempre escucho a gente pelando, “Ah, ese es judío”

En general, los comentarios coinciden en el mismo punto; que uno judío nunca será completamente aceptado adentro de la elite ya que pertenece culturalmente a una tradición diferente de la católica.

Gestora cultural, casada endogámica, 50 años:

“Yo creo que es muy difícil que un judío entre en la clase alta, acogido al 100% adentro de ella. Va a ser recibido porque puede que le vaya bien económicamente, porque sea un aporte. Pero de ahí que te guste que tu hija se case con un judío, no lo tengo tan claro. Yo creo que no les gustaría.”

Director de colegio, casado endogámico, 45 años:

“Estoy pensando en uno, en uno de estos hijos de una familia de elite que no se ha casado, que tiene mi edad, compañero mío de curso, que pololea con una niña judía. Y el comentario de la familia es “super amorosa la niñita, pero es judía”.

Una entrevistada, proveniente de los estratos medios-bajos, se refirió al trato despectivo que recibió al casarse con un acaudalado empresario perteneciente a una antigua familia de la elite – que antes se había casado con una mujer judía.

Propietaria, casada exogámica, 45 años:

“Cuando se caso Juan Andrés con la Natalie, se decía que se casó pésimo porque era judía. Y después se casó conmigo. Y las hermanas de Andrés no me querían mucho, no me invitaban nunca.”

Como se dijo antes, las razones de por qué existe esta reacción hacia los judíos no fueron indagadas sistemáticamente por la presente investigación, pero aparecieron, como posibles

causas, factores de orden cultural (“los judíos cuidan afanosamente sus tradiciones”), que para una elite que se autodefine como eminentemente hispánica y católica representa un cisma difícil de subsanar.

RESTRICCIÓN MATRIMONIAL CON GENTE “MENOS QUE UNO” O AL MATRIMONIO “ABAJISTA”

La elite está abierta a relacionarse con gente de menor estatus social y económico, de hecho lo hace cotidianamente en el espacio público, tanto en situaciones formales como informales. Sin embargo, existe la restricción a casarse con gente “menos que uno”, es decir, con menor estatus social y económico, la cual es una limitación general que se aplica a todas las alianzas maritales que impliquen un daño para el nivel general de las familias. Según esta regla, son objeto de limitación una gran variedad de uniones. Nuevamente, este hecho pone en evidencia que los matrimonios aseguran el estatus y que los matrimonios son objeto de formas de cierre social. Una señora de la antigua elite y vinculada con el mundo de la cultura, aclaró:

Gestora cultural, casada endogámica, 50 años:

“Creo que te quita puntos el tratar de incorporar a personas de otro nivel social dentro de tu propia clase. O sea en Santiago, en ese sentido, es tremendamente sectario y clasista. Creo que para una persona de una clase social diferente, que se casa con una persona del sector alto, nunca es verdaderamente recibida o acogida dentro de la clase social alta, es siempre recibida con el “pero”. El “pero” famoso”, el “pero” maldito. “Lo ha hecho regio”, “Es muy capaz, pero viene de... pero ella no es...”

Lo anterior evidencia, nuevamente, lo importante que son las semejanzas en la consolidación de los grupos de elite. Los matrimonios entre personas semejantes pueden ser

fluidos, pero la elite se cierra cuando en su horizonte de posibilidades aparecen individuos que se alejan de lo que es considerado como “normal”.

Abogada, casada endogámica, 60 años:

“Obviamente hay un colador por el tema físico. O sea, si tú vez a una persona más morenita, más bajita, con rasgos más indígenas, inmediatamente hay un corte importante. Después claro, el modo de hablar, el tipo de acento. El tipo de colegios, ahí hay varios coladores, el dónde vives. Es lo típico.”

Diseñadora, casada exogámica, 30 años:

“(Tengo) amigos que son salidos del Grange, multimillonarios, y una de sus hermanas está pololeando con un wevon último, fresco, flojo, de pueblo.... El Edwin. Que realmente no. Y el otro hijo, también, con una niña de Viña, también promotora. Siendo que ellos son absolutamente inteligentes: él ingeniero industrial y ella filósofa, ¡pero seca! Y tú dices ¡cómo!”

La razón de lo anterior estriba en que las uniones matrimoniales cumplen con la función de transmitir o ceder estatus, es decir, los cónyuges se ceden mutuamente su nivel social y económico. Este mecanismo se plasma con particularidad en la descendencia; hijos e hijas son herederos del nivel social y económico de los padres y de sus respectivas familias. Se permite el roce social con personas de otros grupos, pero las uniones matrimoniales se tratan con especial cuidado.

Empresario y director de colegio, casado endogámico, 45 años:

“La elite tiene esto del “chulear”; la regla es que tú no te puedes enamorar, bajas al submundo en busca de aventuras carnales, eh, donde básicamente tratas de que el otro te vea como una oportunidad y, por lo tanto, se dan relaciones de tipo utilitarias (...) Me

acuerdo haber pololeado con una niña, de apellido Soto, Paula Soto, que no era de la elite. Y me acuerdo de todas la conversación que se generaba en mi familia, a mis espaldas producto de toda esa situación.”

Director conglomerado industrial, casado exogámico, 55 años :

“Yo creo que se puede dejar de pertenecer a la elite por un matrimonio con alguien que no haya sido del club. Por ejemplo, una mujer de una familia tradicional, se le ocurre casarse con alguien que no pertenece, muy probablemente no va a seguir asistiendo a los mismos círculos.”

Las restricciones matrimoniales son variadas y cumplen con una función específica: la de asegurar el estatus. El estatus es frágil y lo otorga, en parte, la pertenencia a espacios sociales que operan de manera selectiva o centrífuga. En este sentido, los matrimonios funcionan como costuras que sirven para reforzar el tejido social sobre el cual se sostiene la elite económica. Evidentemente, hay ciertas uniones que resultan más dañinas para la elite que otras, como por ejemplo, las uniones con personas que tengan rasgos indígenas o que pertenezcan a algún pueblo originario. La gente “distinta” es bienvenida en la sociedad y en el espacio público, pero el espacio privado está reservado para las familias de gente “conocida”.

PRINCIPALES CONCLUSIONES

SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS UNIONES ENTRE MIEMBROS DE LA ELITE ECONÓMICA

Los resultados de la hipótesis 1 ayudan a avanzar en la comprensión del perfil de un miembro típico ideal de la elite (abstracto) y, en ese sentido, en determinar cuáles son algunos de los elementos que originan la atracción interpersonal de sus miembros. Se observó que la educación escolar y universitaria, especialmente, en instituciones católicas y privadas; el perfil profesional gerencial (como abogado o ingeniero comercial); la formación ideológica católica y de derecha; y finalmente, la disposición de símbolos de estatus tradicionales, juegan roles importantes en la configuración de la atracción interpersonal presente en los intercambios matrimoniales de la elite.

Se observó que las uniones no son el producto de un plan clasistamente concientizado entre dos individuos, sino que el producto de un conjunto de estrategias de reproducción social y de monopolización de capitales que producen que trayectorias vitales semejantes tiendan a enlazarse matrimonialmente. En un lado, están las instituciones educacionales, políticas y religiosas que permiten el acoplamiento ideológico de los miembros de la elite. En el otro, están las pautas de consumo y el modo de ser que permiten la comunicación y la coexistencia fluida entre ellos. Transversalmente, el acceso a la estructura ocupacional genera afinidades en el plano patrimonial.

Los elementos denominados tradicionales (tenencia de apellidos y pertenencia a familias tradicionales) son considerados importantes, ya que entre los miembros de la elite existe la preocupación por diferenciar los tipos de riqueza económica. Según la mirada de la elite, la norma es que hay riquezas más legítimas que otras y eso viene dado por una valoración de la transmisión intergeneracional del nivel socioeconómico. En función de esto, los nuevos ricos siempre serán considerados en cierto grado como advenedizos.

En suma, las afinidades sirven para comprender la atracción interpersonal de la elite como un doble juego entre el amor romántico y los imperativos de los campos sociales en que se desenvuelven sus miembros.

ESTRATEGIAS MATRIMONIALES Y EL CIERRE MORAL DE LA ELITE: DOS CARAS DE UNA MISMA MONEDA

En primer lugar, la hipótesis 2 fue respondida del modo siguiente: la elite se comporta como una clase social económicamente determinada, pero a la vez, como un grupo de estatus, lo cual se expresa en que sus preferencias matrimoniales son a la vez económicas y simbólicas. La hipótesis 3 se respondió del siguiente modo: las restricciones matrimoniales que más sobresalieron fueron principalmente dos, a saber, el cierre matrimonial frente a los judíos y a la gente menor en estatus. Esto sumado a la selectividad y/o resistencia a establecer alianzas matrimoniales con personas de otras elites (culturales y políticas) y extranjeros, visto en la hipótesis 2, ayuda a armar una mejor comprensión acerca del cierre matrimonial de la elite.

El conjunto de los datos ayudan a establecer una conclusión general: la elite económica tiende al cierre social y eso se observa a través de las orientaciones que rigen sus intercambios matrimoniales. Se puede añadir una segunda dimensión a la conclusión: que los intercambios matrimoniales al interior de ese estrecho grupo son fluidos, dado que el entorno familiar ayuda a facilitar los contactos entre personas parecidas, lo cual se demostró en la hipótesis 3. En conjunto, las preferencias y las restricciones matrimoniales observadas permiten concluir que existen instituciones que posibilitan la afinidad moral e ideológica de sus miembros, principalmente los colegios y la iglesia católica. Por lo tanto, se concluye también que las orientaciones matrimoniales están íntimamente vinculadas con las orientaciones ideológicas. En suma, ideología y praxis se plasman en mecanismos de reproducción social que hacen de la elite un grupo que tiende a la diferenciación con respecto al resto de la sociedad y que se vincula matrimonialmente de manera fluida entre

sí. Ambas dimensiones se hayan estructuralmente vinculadas y favorecen la solidaridad interna de los grupos de elite.

Uno de los elementos moderadores de las estrategias matrimoniales de la elite es el catolicismo, ya que en ningún caso se hizo referencia a familias de la elite que no fueran católicas. Por lo mismo, uno de los puntos esenciales para avanzar en la comprensión de las uniones de la elite son los colegios católicos privados. Sin que tengan la necesidad de pertenecer al Opus Dei o a los Legionarios de Cristo, las familias de elite practican esa religión y, por lo tanto, sus alianzas matrimoniales son entre católicos y de un modo consecuentemente católico, es decir, por la iglesia. Por esa razón, los judíos todavía son rechazados, así como lo fueron, en un principio, los árabes.

TRES SISTEMAS DE NORMAS QUE RIGEN LOS INTERCAMBIOS MATRIMONIALES

Los datos analizados permiten extraer la siguiente conclusión: existen tres sistemas de normas que rigen la circulación matrimonial según los grados de selectividad que impone la elite sobre los potenciales candidatos. En primer lugar, existe un sistema de intercambios matrimoniales libre al interior de los miembros de la elite económica, que opera sobre todos aquellos individuos solteros (as) que son reconocidos como pertenecientes a la elite tanto ideológica, económica como simbólicamente. Este sistema, que propende a la estructuración endogámica de la elite, favorece el cierre matrimonial de la elite y, por lo tanto, su integración social. El segundo sistema, que rige para las alianzas con las otras elites y con los extranjeros, es eminentemente selectivo ya que toda vinculación matrimonial en ese sentido es una excepción y no la norma. Por último, el tercer sistema lo constituyen las restricciones, es decir, las uniones que bajo ningún criterio son aceptables para la elite. Aquí aparecen las uniones matrimoniales con judíos y con individuos de menor estatus (del “bajo pueblo”).

Por otro lado, estos tres sistemas de normas operan a través de los miembros de la elite. Se vio que si se contrae matrimonio con un extranjero culto o con un individuo emergente, eso afecta al estatus de quien antes de casarse, era considerado como un legítimo miembro de

los grupos más encumbrados. Por lo tanto, se observa que la elite maneja su distinción social discriminando a aquellos miembros que habiendo pertenecido a ella, se autoexcluyen a través de un matrimonio que es considerado “malo”.

LAS DIFERENCIAS EN EL IDEARIO DE LA ELITE A PARTIR DE SI SE CONTRAJO UN MATRIMONIO ENDOGÁMICO O EXOGÁMICO

Se observó que no existen diferencias sustantivas según si el tipo de matrimonio contraído sea endogámico o exogámico. Esto se puede interpretar como que las representaciones mentales no están sobredeterminadas estructuralmente por el tipo de unión o que el tipo de alianza familiar no determina fenómenos que se dan en la conciencia social de la elite. Eso se dice en razón de que era esperable que los matrimonios endógamos respondan a pautas más tradicionales y los exógamos a pautas más liberales, sin embargo, existe una autonomía relativa del tipo de alianza matrimonial con respecto al ideario de la elite. No obstante, la autonomía es relativa, porque en todos los casos, las restricciones matrimoniales fueron homogéneas. Esto, probablemente tenga que ver con que los fenómenos que homogenizan la conciencia social de la elite son dispositivos ideológicos como la iglesia católica antes que con las orientaciones matrimoniales per se. En suma, la elite es un grupo social compuesto por matrimonios endogámicos y exogámicos y uno de los elementos cardinales que permite su integración social es el credo católico.

REFLEXIONES FINALES

NÚCLEO DURO CONSERVADOR Y LA INTEGRACIÓN MORAL DE LA ELITE

A lo largo de la investigación estuvo presente un fantasma, el *núcleo duro* de la elite. Su presencia fue fantasmal porque nadie pudo o quiso identificarlo completamente. Sin embargo, el consenso es que existe un sector particularmente cerrado de la elite que está activamente vinculado con los grupos católicos del Opus Dei y los Legionarios de Cristo. La razón de porqué se denomina *núcleo duro* es porque ese sector aglutina a elementos de carácter estamental, de carácter plutocrático y de carácter ideológico conservador - es refractario a las innovaciones sociales y a la movilidad social hacia su interior. El elemento estamental tiene que ver con la fuerte presencia de algunas familias tradicionales que se distinguen socialmente de las demás por la posesión de símbolos de estatus como el apellido. El elemento plutocrático está relacionado con el nivel patrimonial de esas familias, generalmente vinculadas con las más altas esferas gerenciales. Su dimensión ideológica se expresa participación política se da a través del partido de derecha la Unión Democrática Independiente (UDI), en el discurso de la “santificación en el trabajo” y el riguroso control de los intercambios matrimoniales. Estos grupos no fueron estudiados directamente, aunque si fueron entrevistados algunos miembros que participan en esos movimientos religiosos.

Por ejemplo, si bien temas valóricos como el divorcio, el matrimonio entre homosexuales y el aborto no fueron tocados exhaustivamente en la presente investigación, cada vez que los entrevistados se refirieron a esos temas fue para manifestar la preocupación que tiene la elite por ser consecuente con la moral católica conservadora.

Seguir avanzando en esa senda implicaría continuar con el esfuerzo realizado por Thumala (2007), Stabili (2003) y el PNUD(2004). Se trataría de abrirse paso dentro del análisis de la integración moral de la elite y de las principales estructuras de su ideología; las relaciones existentes entre su determinaciones económicas y sus construcciones ideológicas y cómo

estas alcanzan expresión política y religiosa. Este tipo de análisis permitiría ahondar sobre la ideología de la elite y, en algún grado, sobre algunas dimensiones de su praxis, principalmente, sus proyectos políticos.

MEDICIÓN ANALÍTICO-FORMAL DE LAS REDES DE PARENTESCO Y DE LOS NIVELES DE INTERCAMBIO MATRIMONIAL

Asumiendo que los discursos están íntimamente asociados con las acciones, el enfoque metodológico cualitativo permitió rescatar una dimensión de las prácticas de las elites. Este enfoque, por basarse en la conversación, permitió que los entrevistados hablaran desde sí mismos expresando inquietudes y vivencias personales. No obstante, quedó pendiente una medición más detallada de las estrategias matrimoniales en su dimensión analítico-formal, por medio del análisis de redes de parentesco. Por tratarse de una tesis de pregrado, ese tipo de análisis no fue posible dado que se contaba con recursos limitados.

Una de las posibles sendas a seguir es la medición de la frecuencia con que se dan las uniones matrimoniales entre personas provenientes de colegios católicos privados, que se declaran explícitamente católicos, que realizan actividades gerenciales en grandes empresas y que tienen vinculaciones genealógicas con la elite tradicional. Por medio de este análisis, sería posible determinar cuantitativamente la intensidad de los intercambios matrimoniales en la cima de la pirámide social para así poder determinar sus grados de endogamia estructural (White et al, 2002). Así mismo, se podría realizar la misma medición entre miembros de la elite y de otros estratos sociales, para observar los niveles y tipos de exogamia existentes entre la elite y, por ejemplo, las clases medias. Este esfuerzo no se ha realizado todavía en la academia chilena y permitiría avanzar mejor en la comprensión de los niveles de integración social de la elite, esperando comprobar, a través de esto, la existencia de diversos regímenes de intercambio matrimonial endogámicos (entre la elite) y exogámicos (con el resto de la sociedad chilena). Los referentes de este tipo de investigaciones serían las realizadas por White para el análisis de las elites coloniales

centroamericanas (White et al, 2002), que tiene el problema de basarse en datos genealógicos, lo cual dificulta la comprensión del comportamiento actual de las elites.

AVANZAR EN LA COMPRENSIÓN DE LA REPRODUCCIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA ELITE DE LA ELITE

Además de realizar una medición de los regímenes de intercambio al interior de la elite y desde ella hacia las clases medias, determinando cuantitativamente los niveles de endogamia y de exogamia, resultaría de sumo interés averiguar detalladamente los intercambios matrimoniales a nivel de la elite de la elite, es decir, entre las principales veinte, treinta o cincuenta familias económicamente dominantes, católicas y pertenecientes, vinculadas o en proceso de vinculación con la elite tradicional. Esto también se puede lograr con una mirada analítico formal para determinar el grado de intercambio matrimonial a nivel de la elite de la elite y, por lo tanto, sus niveles de endogamia estructural (White et al, 2002). A este análisis también se le puede agregar el estudio de las vinculaciones con elites extranjeras, asumiendo que las elites se hayan insertas dentro del proceso de globalización.

Complementariamente a este esfuerzo, sería de especial interés el observar cómo los procesos de consolidación de los directorios de las grandes compañías se ven acompañados de vinculaciones matrimoniales. Surgen varias alternativas ante esta preocupación: observar dos familias que se han emparentado matrimonialmente y observar las relaciones económicas que surgen de ahí. O viceversa, observando las relaciones económicas entre dos familias y las relaciones matrimoniales que se puedan dar posteriormente. Esto puede complementarse con un estudio cualitativo orientado a documentar las historias de vidas, en donde se indague sobre los principales espacios de convivencia de las dos familias (clubes, veraneos, viajes, colegios, campos, etc.). Ninguno de los esfuerzos anteriormente citados han sido realizados en la academia chilena.

MEDIR OTROS ASPECTOS INTERESANTES DE LAS UNIONES MATRIMONIALES

Desde un punto de vista etnográfico, todos los datos relacionados con las ceremonias matrimoniales, las redes sociales que se convocan, quienes no son invitados, los familiares que asisten, el lugar en que se efectúa la ceremonia, la fecha en que se escoge, el nombre del banquetero, la distribución de los invitados, el tipo de regalos que se hacen, quien viste a la novia y el credo que orienta el ritual, ayudarían a sembrar una mejor comprensión de las estructuras matrimoniales de la elite.

Desde un punto de vista legal, también resultaría interesante averiguar los detalles de los contratos matrimoniales de la elite, el rol de las herencias y los regímenes de separación de bienes, así como también, qué orientaciones se toman frente a las separaciones matrimoniales en contextos donde el divorcio es sancionado grupalmente como una ofensa a la moral católica.

BIBLIOGRAFÍA

Adler, Larissa; Pérez, Marisol, Una familia de élite mexicana, 1820-1980, Miguel Ángel Porrúa, Ciudad de México, 2006.

AIM (Asociación Chilena de Empresas de Investigación de Mercado), Grupos socioeconómicos, Santiago de Chile, 2008 (Formato digital)

Bourdieu, Pierre:

- Cosas dichas, Editorial Gedisa, Barcelona, 2000.
- Estrategias de reproducción y modos de dominación, Colección pedagógica universitaria, N° 37-38, enero-junio/julio-diciembre de 2002. (Versión digital)
- La distinción. Criterios y bases sociales del gusto, Taurus, Buenos Aires, 2006

Canales, Manuel (Editor), Metodologías de investigación social, Lom Ediciones, Santiago de Chile, 2006.

Correa, Sofía, Con las riendas del poder, la derecha chilena en el siglo XX. Sudamericana, Santiago, 2005.

Crompton, Rosemary, Clase y estratificación : una introducción a los debates actuales, Tecnos, Madrid, 1994.

Diario digital El Mercurio,

http://www.mer.cl/modulos/busqueda/searchleft_canales_new.asp?idnoticia=C23022520091121&pagina=1&variable=Lagos&strFechaDesde=&strFechaHasta=

Diario digital El Mostrador [http://www.elmostrador.cl/index.php?/noticias/articulo/el-problema-psicologico-de-carlos-pena-es-no-ser-de-los-pena,](http://www.elmostrador.cl/index.php?/noticias/articulo/el-problema-psicologico-de-carlos-pena-es-no-ser-de-los-pena)

Diario digital El Rancahuaso <http://www.elrancahuaso.cl/admin/render/noticia/21000>

Diario digital Todo política (<http://www.todopolitica.cl/?fecha=2009-11-01&post=9015>

Durkheim, Emile, Las reglas del método sociológico, Dédalo, Buenos Aires, 1959.

Espinoza, Vicente, Mapa de las redes de poder en el seno de la élite política chilena desde el retorno de la democracia. El caso de los diputados (1990-2005), Universidad de Santiago de Chile, Ponencia presentada en la mesa “redes políticas y militancias” del Congreso Ciencias, tecnologías y culturas. Diálogo entre las disciplinas del conocimiento. Mirando al futuro de América Latina y el Caribe. 30 octubre al 2 noviembre 2008.

Fazio, Hugo, Mapa de la extrema riqueza en Chile al año 2005, LOM ediciones, Santiago de Chile, 2005.

Jocelyn-Holt, Alfredo,

- Historia general de Chile, tomo III, Amos, señores y patricios, Editorial Sudamericana, Santiago de Chile, 2008.

- La Independencia de Chile, Tradición, modernización y mito, Planteta Ariel, Santiago de Chile, 1999.

Lamadrid, Silvia, Los médicos en las redes de poder en el siglo XIX, trabajo de investigación inédito realizado para el curso Los círculos del poder: redes y estrategias sociales en Chile y América Latina, impartido por el profesor Juan Cáceres en la Universidad de Chile, 2007

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Informe de Desarrollo Humano del PNUD 2004 “¿El poder para qué y para quién?”, Santiago de Chile, 2004

Quincenario The Clinic, edición especial Los Cuicos, publicado el 5 de noviembre de 2009

Revista Capital, El club de la desigualdad, n° 103, 23 de mayo al 5 de junio de 2003.

Rothkopf, David. Superclass, the global power elite and the world they are making. Farrar, Strauss and Giroux, New York, 2008.

Scott, John, Modes of power and re-conceptualization of elites en Tacking stock of elites: recognizing historical changes (editor John Scott), Blackwell Publishing, Oxford, 2008.

Stabili, María Rosario, El sentimiento aristocrático: élites chilenas frente al espejo (1860-1960), Editorial Andrés Bello, Santiago de Chile, 2003.

Taylor, Steven; Bogdan, Robert, Introducción a los métodos cualitativos de investigación, Paidós, Buenos Aires, 1994.

Thumala, María Angélica, Riqueza y piedad: el catolicismo de la élite económica chilena, Editorial Debate, Buenos Aires, 2007.

Van Dijk, Teun, Text and context: explorations in the semantics and pragmatics of discourse, Longman, Londres, 1992

Vicuña, Manuel, La belle époque chilena, alta sociedad y mujeres de élite en el cambio de siglo, Sudamericana, Santiago, 2001.

Villablanca, Hernán, Chile y Estados Unidos: tres décadas decisivas en sus relaciones comerciales y políticas: 1900-1930, en Revista de Sociología, N°14, Departamento de Sociología de la Universidad de Chile, 2000.

Weber, Max, Class, status, party, en Levine, Rhonda, (edit.) Social class and stratification, Classic statements and theoretical debates, Rowman & Littlefield Publishers, 2006.

White, Douglas Et. Al., The Marriage Core of the Elite Network of Colonial Guatemala Artículo enviado al American Journal of Sociology en el año 2002 y al Social Science History en el año 2005.

White, Douglas, Enfoque de redes al estudio de comunidades urbana, en revista de Estudio demográficos y urbanos Vol. 9, n°2, mayo-agosto de 1994, México.

ANEXO I

Instrumento: pauta de entrevista

Hipótesis 1

Imagen del cónyuge: “Hablemos sobre un cónyuge ideal, o lo que se puede decir en otros términos, de un *príncipe azul*”

- Rasgos personales:
 - Físicos (fenotipo, color de ojos)
 - Modo de ser (Gustos y modales)
- Rasgos sociales:
 - Pertenencia a círculos sociales
 - Membresía de clubes sociales
- Rasgos materiales:
 - Económicos (acceso a bienes y a formas de bienestar)
 - Profesionales (tipo de carrera, tipo de rubro, tipo de posición profesional y éxitos)
 - Educativos (tipo de estudios escolares y superiores)
- Rasgos ideológicos
 - Políticos
 - Religiosos
- Rasgos tradicionales
 - Tenencia de recursos simbólicos (apellidos castellano-vascos y europeos en general)
 - Pertenencia a alguna “familia conocida”
 - Tenencia de patrimonio heredado (fundos y/o medios de producción)

Hipótesis 2

1. Opiniones acerca de matrimonios con mismo nivel económico y con mismo nivel social: “¿Qué opina acerca de los matrimonios entre personas que iban al mismo colegio, que frecuentaban los mismos círculos y que cuyos padres se conocían?¿Qué se puede opinar acerca de los matrimonios entre personas de un mismo nivel cultural¹¹?¿Son aconsejables estos matrimonios, por ejemplo, para las relaciones cotidianas y para la mantención del nivel cultural de las familias?¿cómo influye el prestigio social de una persona sobre sus preferencias matrimoniales?”
2. Opiniones acerca de cruces con extranjeros y otras elites: “¿Qué opina acerca del matrimonio entre una persona que es considerada como “recién llegada” a la elite económica y otra que ha pertenecido a ella por varias generaciones? ¿Qué opina acerca del matrimonio con extranjeros?¿En general, los miembros de la elite económica contraen relaciones matrimoniales con miembros de otras elites?”

Hipótesis 3

1. Experiencia de vida en el peso de las opiniones familiares sobre las decisiones matrimoniales: “¿Qué peso tienen las opiniones familiares sobre las decisiones matrimoniales? ¿Cómo ha influido su propia familia sobre sus decisiones matrimoniales? ¿Cómo ha sido eso entre su círculo cercano?”

¹¹ Por “nivel cultural”, en la elite, se sobreentienden otros rasgos propios de la posición de clase, como por ejemplo, posición económica, nivel educacional y ciertos niveles de refinamiento en los modales y en los gustos.

2. Opiniones acerca de matrimonios exogámicos, con personas de menor estatus económico y social y con personas pertenecientes a otras culturas: “¿Qué se puede opinar acerca de los matrimonios entre personas que frecuentaban espacios distintos, que se educaron en colegios diferentes y que tienen un nivel cultural diferente? ¿qué opina sobre la situación en que un joven que pertenece a los círculos más refinados de la sociedad contraiga matrimonio con una señorita que no pertenece a ellos?”

ANEXO 2:

Nómina de los principales grupos económicos chilenos al año 2008 elaborada por la periodista Marisol Olivares en base a datos de la Superintendencia de Valores y Seguros

Grupo Económico
Luksic
Matte
Falabella
Angellini
Paulmann
Yarur
Calderón
Ibáñez
CGE
Cueto
Piñera
Saieh
Ultramar
Errázuriz
Sygdo Koppers
Security

Fernandez León
Hurtado
Claro
Briones
Schiess
Ponce lerou
Consortios
Penta
Euroamérica

ANEXO 3:

Nómina de los líderes de los principales grupos económicos chilenos al año 2008 elaborada por la periodista Marisol Olivares en base a datos de la Superintendencia de Valores y Seguros

Nombre	Primer apellido
Andrónico	Luksic
Guillermo	Luksic
Jean Paul	Luksic
Bernardo	Matte
Eliodoro	Matte
Jorge	Larraín
Juan	Cuneo
José Luis	del Río
Sergio	Cuneo
Roberto	Angellini
Horst	Paulmann
Luis Enrique	Yarur
Daniel	Yarur
Juan Carlos	Yarur
Marcelo	Calderón
Alberto	Calderón
Lázaro	Calderón
Nicolás	Ibáñez
Francisco	Marín
Juan	Cueto
Enrique	Cueto
Gabriel	Del Real
Pablo	Pérez
Sebastián	Piñera
Álvaro	Saieh
Richard	Von Appen
Wolf	Von

	Appen
Sven	Von Appen
Francisco	Errázuriz
Ramón	Aboitiz
Juan Eduardo	Errázuriz
Naoshi	Matsumoto
Norman	Hansen
Mario	Santander
Horacio	Pavez
Renato	Peñafiel
Francisco	Silva
Eduardo	Fernández
Juan José	Hurtado
Ricardo	Claro
Hernán	Briones
Felipe	Briones
Cristoph	Schiess
Julio	Ponce
Eugenio	Ponce
Juan	Bilbao
Patricio	Parodi
Carlos Alberto	Déllano
Carlos	Lavín
Benjamín	Davis