

Santiago de Chile, noviembre 2018



Carrera de Sociología
Departamento de Sociología
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Chile

LA LEGITIMIDAD DE LA DESIGUALDAD EN LOS DISCURSOS DE LA ÉLITE

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE SOCIÓLOGA

AUTORA: JULIA CAVIERES
PROFESORA GUÍA: EMMANUELLE BAROZET

ÍNDICE

Introducción.....	5
1. Antecedentes	9
1.1 La élite político-económica en la conducción del país	9
1.2 Determinantes sociales de los discursos en torno a la desigualdad	14
2. Problematización.....	16
3. Marco Teórico.....	18
3.1 Conceptualización de élite	18
3.2 Conceptualización de Legitimidad	21
4. Marco metodológico	26
4.1 Técnica de producción de información: Entrevista semiestructurada	26
4.2 Población de estudio	26
4.3 Muestra de la élite político-económica.....	28
4.4 Breve comentario acerca de la experiencia del terreno	31
4.5 Tratamiento de los datos	33
5. Formas de desestimar la desigualdad como un problema social.....	36
5.1 Naturalización de la desigualdad	37
5.2 La desigualdad como un asunto relativo y subjetivo	39
5.3 Negación y evasión de la desigualdad	41
6. Nociones y problematizaciones de la desigualdad: Aristas que la élite sí profundiza ..	44
6.1 Discurso corporativo: Con el foco en la pobreza, se responsabiliza a los individuos por su posición social.....	45
6.2 El discurso progresista: La desigualdad, fenómeno de múltiples facetas que deteriora la convivencia social.....	50
7. Construcción de identidad de la élite: Qué significa pertenecer a este grupo.....	54
7.1 El discurso corporativo: La posición como producto de un engarce de privilegios, méritos y tradición	54
7.2 El discurso progresista: La conducción desde la benevolencia	59
8. El rol de actores sociales: El estado y el empresariado como protagonistas en materia de desigualdad	62
8.1 El discurso corporativo: La incompetencia del Estado en contraste con el ímpetu del empresariado	62
8.2 Discurso progresista: El Estado como una malla de contención y cohesión social	

Conclusiones.....	71
Anexos	76
Anexo I.....	76
Anexo II	77
Bibliografía.....	79

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Por la presente, declaro que esta tesis es mi propio trabajo y que no contiene ningún material publicado o escrito por otra persona, excepto lo que aparece en las citas. Tampoco contiene material presentado para la calificación para cualquier otro grado de otra universidad o de esta.

Julia Cavieres Zenteno

30 de noviembre de 2018

Santiago de Chile

RESUMEN

La estructura desigual chilena generó un contexto de malestar social que se ha profundizado con el destape de los casos de colusión y corrupción, los que no solo enlodaron el nombre de las élites política y económica, sino que además cooperaron a que la sociedad las perciba como un grupo cohesionado. En este escenario, la presente investigación entrevista a 13 miembros de la alianza entre tales élites para conocer los discursos de legitimidad que construyen respecto a la desigualdad. Si bien reconocen la estructura desigualdad del país y sus posiciones de privilegio en ella, de diversas formas les restan relevancia a ambos asuntos, logrando así legitimarlos. Esto se produce mediante dos discursos distintos. Uno se caracteriza por sus lecturas individuales, de modo que los entrevistados validan sus posiciones propias —y de la élite en general— aludiendo a méritos personales, así como también responsabilizan a quienes no ascienden por sus deméritos. El segundo discurso comprende las desigualdades como un problema más cultural que material, y por lo mismo, propone cambios culturales sin proponer transformaciones a nivel de la estructura económica. En ambos casos, los miembros se posicionan como los encargados de conducir la sociedad hacia aquellos escenarios que consideran una mejoría, en el primer discurso esto refiere al crecimiento económico y en el segundo a una inclusión social mediante el actuar del Estado —aun cuando reconocen que las capacidades de este actor se encuentran limitadas—. A partir del carácter difuso y fragmentado de los argumentos, se concluye que la desigualdad es un tema que genera tensiones en la élite político-económica, las que se expresan en sus discursos de legitimidad. **Palabras clave:** élite político-económica, legitimidad, discursos, desigualdad.

INTRODUCCIÓN

Estudios nacionales e internacionales, han dejado en evidencia que Chile es un caso emblemático de desigualdad económica. Solo para mencionar algunos estudios, la OCDE (2015) señala al país como el segundo más desigual dentro de esta organización, pues tiene un coeficiente de Gini¹ de 0,45 mientras que el promedio de los países que la conforman es de 0,32. Asimismo, según datos de Fairfield & Jorratt (2014) el 1% más rico de la población chilena concentra entre el 22% y el 24% de la riqueza del país. Estos números no pasan inadvertidos por la sociedad chilena, pues ésta percibe altos niveles de desigualdad; en una escala del 1 al 10, donde 10 significa que Chile es un país muy desigual en términos de ingreso, el 51% de la población ubica al país en el número 10 (PNUD-DES, 2017). Tales percepciones traen consigo molestias, pues el 88% de la población está de acuerdo o muy de acuerdo con la siguiente afirmación “La desigualdad sigue existiendo porque beneficia a los ricos y poderosos” (PNUD-DES, 2017). No obstante, la más clara expresión del malestar social frente a la desigualdad han sido las movilizaciones sociales que comenzaron a gestarse desde inicios del presente siglo en el mundo estudiantil y del trabajo, llegando a fortalecerse el 2011 con la movilización universitaria. Desde entonces, las desigualdades se problematizan en diversas áreas, como la de las pensiones, salud, vivienda, medio ambiente, entre otras.

En este escenario el descontento social se ha apuntado a las élites política y económica, precisamente por tratarse de quienes se encuentran en esa minoría más rica y poderosa. Los recientes casos de falta de transparencia y probidad de la élite política y económica no han hecho más que aumentar la tensión en el escenario político del país, provocando un creciente malestar social contra “los políticos” y “los empresarios”, en la medida en que tienden a ser percibidos como un grupo cohesionado que actúa únicamente en función de sus intereses de clase, ignorando los problemas que aquejan a la población (PNUD, 2017).

¹ Coeficiente de Gini es un número entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y donde el valor 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno).

Ciertamente, el asunto de las desigualdades ha inquietado a las ciencias sociales desde hace décadas, lo que se refleja en la gran cantidad de investigaciones abocadas a este tema. Entre ellas, han alcanzado un puesto relevante las que se centran en las percepciones (Castillo, 2009, 2012a, 2012b; Castillo, et. al, 2010; Bucca, 2009; Espinoza, 2014, Pérez, 2010; PNUD, 2017). Éstas tienen el mérito de concebir la desigualdad como un problema tanto material como cultural, lo que permite una comprensión más acabada del problema. Así también, en las últimas décadas ha habido un auge del estudio de las élites chilenas, que investiga tanto a sus integrantes, como sus procesos de cambio y adaptación, entre otros temas. (Huneus, 2010; Joignant & Güell, 2011; Mönckeberg, 2001; PNUD, 2004, 2015; Thumala, 2006; Undurraga, 2012). Sin embargo, perdura una importante deuda, sobre todo en la élite económica, respecto al estudio de sus visiones, temores, cogniciones, valores y opiniones².

Aun cuando existe una amplia gama de estudios abocados al carácter inmaterial de la desigualdad, son escasos los acercamientos a esta área provenientes de la élite político-económica, grupo que ocupa una posición relevante en la materia, no solo por sus puestos de privilegio, sino por su poder e influencia en el desarrollo del país. Por lo mismo, la presente investigación se plantea el objetivo de conocer y caracterizar los discursos de legitimidad que ésta última construye en torno a la desigualdad.

La legitimidad discursiva, al ubicarse en la médula de la investigación, hace de ésta un desafío complejo, pues el concepto de legitimidad es difícilmente aprehensible por su carácter relacional y por desplegarse en el plano de la conciencia, a la vez que tiene efectos sustantivos en la realidad. Por lo mismo, ha sido ampliamente analizada en un plano más teórico que empírico, cuestión que ha obligado a construir una investigación empírica a tientas, debiendo afrontar desafíos tanto teóricos como prácticos.

Ahora bien, la élite político-económica cuenta con recursos y redes que le permiten expresar y difundir sus ideas e intereses a través de medios de comunicación, universidades, centros de estudio, el aparato estatal, etc. (Undurraga, 2012), de modo que existe un discurso público y oficial ampliamente conocido. Sin embargo, este grupo

² Los únicos estudios actuales en estas materias son los IND 2004 y 20015 desarrollados por el PNUD, cuyo aporte será desarrollado más adelante.

muestra resistencias a los estudios en torno a sí mismos, pues sus integrantes tienden a no responder encuestas o entrevistas (Solimano, 2015; Atria et al. 2017). Para hacer frente a las dificultades de investigar a la élite, se hace uso de una metodología cualitativa que permite acceder a pocos casos pero produzca un diálogo abierto y libre que se adecúe a la poca disposición de la élite de hacerse parte de esta investigación. Para ello se realizaron 13 entrevistas semiestructuradas a miembros de la élite político-económica.

Por último, la información ha sido presentada bajo la siguiente estructura: En un primer momento se exponen los Antecedentes (1), tanto de la élite chilena en su rol de conducción, como de los estudios de percepciones y orientaciones normativas de desigualdad. Con el objetivo de desarrollar en detalle los hallazgos del análisis, los antecedentes han sido planteados de forma escueta, permitiendo así avanzar rápidamente hacia la Problematización (2), lugar donde se presenta la pregunta, los objetivos de la investigación y las hipótesis. Con esta información se pasa al Marco teórico (3) que desarrolla los dos conceptos centrales del estudio, élite y legitimidad. Posteriormente, se exponen y justifican las decisiones tomadas en el Marco metodológico (4) al explicar la técnica de producción de información, población de estudio y muestra, un relato breve de las particularidades del terreno, y finalmente se explica cómo fue procesada la información. En el quinto capítulo finalmente se ingresa a los resultados de la investigación, los que comienzan en el análisis de las Formas de desestimar la desigualdad como un problema social (5). En este capítulo se exponen los distintos argumentos que utiliza la élite político-económica para restarle relevancia a la desigualdad y evadir su problematización. Luego, el sexto capítulo refiere a las Nociones y problematizaciones de la desigualdad: Aristas que la élite sí profundiza (6), es decir, este es el capítulo que logra ir dándole contenido al concepto de desigualdad; donde a pesar de haber evitado el tema en un primer momento, los entrevistados fueron desarrollado sus comprensiones del concepto. A partir de este capítulo ya no se presenta un único discurso sino dos, pues se identifican lineamientos argumentativos distintos al interior de la élite político-económica. El capítulo número siete trata la Construcción de identidad de la élite: Qué significa pertenecer a este grupo (7), espacio donde se analizan los dos discursos que construye la élite respecto a su posición social, así como también las formas como los miembros de este grupo se reconocen parte de ella. El último capítulo, El rol de los actores sociales: El Estado y el empresariado como protagonistas en materia de

desigualdad (8) es donde más específicamente se abordan las orientaciones normativas de la élite político-económica respecto a la desigualdad, pues se presentan los caminos que proponen para enfrentarla. Finalmente se desarrollan las Conclusiones, que contrastan las hipótesis con los resultados, destacan los hallazgos, así como también los límites del trabajo.

1. ANTECEDENTES

1.1 LA ÉLITE POLÍTICO-ECONÓMICA EN LA CONDUCCIÓN DEL PAÍS

Las élites chilenas y su historia han sido bastante estudiadas, ya sea recurriendo a este concepto o a otros como aristocracia, oligarquía, clase dominante, etc. A pesar de esta variedad semántica y de los diversos usos que se le ha dado a la noción de élite, tales investigaciones comparten una comprensión de éste como un grupo selecto de personas con altas cuotas de poder que les permite tener injerencia en la conducción del país. En consecuencia, los estudios de la élite prestan especial atención a las cualidades y mecanismos que permiten a sus miembros distinguirse del resto de la sociedad y percibirse como superiores; asuntos sumamente relevantes para esta investigación, pues aportan un marco de comprensión en clave relacional que es indispensable para responder preguntas relativas a la legitimidad, no solo de su posición, sino también de las estructuras sociales desiguales.

En el caso chileno, tal superioridad ha sido estudiada en torno a tres instituciones; la iglesia, la familia y los establecimientos educacionales, las que se articulan y potencian mutuamente. La élite chilena se caracteriza por ser mayoritariamente católica y mantener estrechos lazos con esa iglesia, vinculándose con la sociedad a través de ella, mediante la caridad. En este vínculo, se apropia de los valores católicos y construye un relato de superioridad moral caracterizado por su racionalidad, autocontrol, disciplina y austeridad, exaltando su compromiso con la sociedad chilena, y posicionándose como los encargados de llevar adelante su desarrollo (Thumala, 2007). Por su parte, la familia es comprendida como la médula de la élite en la medida en que sería a través del linaje que se socializan los valores e ideales católicos. En consecuencia, los apellidos son sumamente relevantes al representar una síntesis simbólica del universo de valores y conocimientos que caracterizan a este grupo. Tal carga simbólica se vincularía a la historia de las familias y a su posición, no solo al interior del grupo social de pertenencia, sino también en la sociedad, la política y la economía del país (Correa, 2005; Stabili, 2003). En cuanto a los establecimientos educacionales, éstos históricamente han sido esenciales para los procesos de cierre social; a cambio de grandes sumas de dinero se accede a las más altas redes de contacto y a la mejor educación, permitiendo así un desarrollo académico y social prometedor (Giesen, 2010). El

cierre social no tan solo se distingue por dinero y educación, sino incluso por una cierta concepción moral que cohesiona al grupo, ese ethos propio antes mencionado, del cual los miembros de la élite se sienten herederos (Aguilar, 2011).

La superioridad desde donde se percibe la élite toma forma en el tipo de relaciones que construye con el resto de la sociedad, siendo las relaciones paternalistas una de sus más claras expresiones. Estas relaciones cuyo origen se encuentra en la hacienda, en el vínculo entre el patrón y el inquilino, han dejado huellas hasta la actualidad en el vínculo entre empleador y empleado, donde en un marco de relaciones jerárquicas, se mezclan protección y familiaridad con lealtad y subordinación (Bowen, 2015; Rodríguez, 2001; Raineri, 2003).

Al igual que la gran mayoría de los estudios en torno a la élite chilena, la presente investigación se enfoca en la élite político-económica, grupo que se construye a partir del vínculo entre la élite política y la económica. Aun siendo grupos distintos, históricamente en Chile han tendido a ser estudiados en conjunto debido a las múltiples redes que los conectan (Sagredo, 1996). Respecto a estos lazos, si bien han estado presentes en todos los períodos, se reconocen ciertos hitos que los han marcado en la historia reciente, como lo fue la dictadura militar de Augusto Pinochet (1973-1990). En este período, sucesivas olas de privatizaciones y desregulaciones redibujaron la cartografía de los grandes grupos de poder, ya sea porque grupos económicos ya existentes se consolidaron en torno a antiguas empresas públicas o porque emergieron nuevos grupos controlados por funcionarios de la dictadura. Se forjó entonces una élite con una cara tanto política como económica que tomó forma a través de la alianza integrada por los Chicago Boys, los gremialistas liderados por Jaime Guzmán (que posteriormente serían el núcleo principal de la UDI) y los militares en el poder (Mönckeberg, 2001; Tironi & Ossandón, 2013). Esta nueva estructura, y los cambios políticos y económicos asociados, cooperaron a la conformación de una nueva élite político-económica que se enfrenta a la dicotomía ideológica de ser liberales en lo económico pero conservadores en lo valórico, por lo que defiende instituciones como la familia y la educación religiosa (Cristi & Ruiz, 1992; Huneeus, 2010; Tironi & Ossandón, 2013). Thumala (2007) plantea que frente a la tensión que surge entre el catolicismo de viejo cuño y el liberalismo económico, se genera una reformulación del ethos en la élite a través de nuevos movimientos religiosos como el Opus Dei, Legionarios de Cristo y

Schoenstatt. Estos logran movilizar la supuesta vocación de servicio que ha caracterizado a este grupo, desde la esfera política hacia la esfera empresarial a través del emprendimiento y la creación de riqueza, empoderando así al empresariado en relación con su rol social.

La vuelta a la democracia permite superar la política dictatorial y autoritaria, sin embargo, hereda y le da continuidad al modelo económico social del período anterior. La estabilidad política con la que se desarrolló esta transición, así como el rápido crecimiento económico del período, aportaron a la construcción de un relato de éxito del país, en el cual sus protagonistas fueron estas dos elites y la alianza que las une (Moulian, 1997).

Por una parte, la élite política liderada por la Concertación fue sumamente valorada por su capacidad de conducir la transición a la democracia a través de consensos y de la cooperación entre los partidos (Moulian, 1997). Esto responde en parte a la lectura política de este conglomerado, quienes tras las experiencias de exilio y represión valoran la necesidad de acuerdos y compromisos no sólo para salir de la dictadura, sino para sostener la democracia, imponiéndose así un “consenso táctico”. En consecuencia, la coalición de centroizquierda movilizó sus visiones hacia unas menos radicales respecto a las transformaciones socioeconómicas. Sumado a la experiencia local, la caída del muro de Berlín generó el desmoronamiento del referente tradicional de izquierda, lo que llevó al abandono del debate en torno al modelo económico para centrarse en las libertades individuales y culturales, facilitando así los acuerdos entre estos sectores políticos con las posiciones de derecha y el empresariado (Garretón, 2012).

El otro protagonista, la élite económica, destaca en este escenario como el único actor social que logró sortear la distancia que el poder político mantuvo con los actores y movimientos sociales a partir de su proyecto tecnócrata. A diferencia del resto de los actores sociales, en este caso los lazos se estrecharon significativamente, teniendo una altísima injerencia respecto al desarrollo económico del país (Lopes et al. 2015; Rehren, 2000; Rovira, 2007). Frente al auge financiero alcanzado en este período, el empresariado fue catalogado como el nuevo motor del crecimiento económico, y forjó de ese modo una autoridad que se irradia hacia amplias esferas de la vida pública (Ossandón, 2013; Undurraga, 2012). Este suceso también estuvo vinculado a la fuerte presencia de empresarios de derecha ligados a la dictadura en universidades privadas y medios de

comunicación, cuestión que les permitió instalar culturalmente un pensamiento acorde al modelo de sociedad instalado, neoliberal y sumamente individualista (Garretón, 2012). De este modo, el modelo neoliberal se establece como parte de un sentido común, donde la eficiencia, eficacia, y el apoliticismo toman fuerza. Se rechaza así todo debate académico o filosófico dentro de la política, al considerarlo cargado de ideologismos, y se fomenta en su lugar un comportamiento práctico (Undurraga, 2012).

A pesar de esta imagen de éxito creada en torno al crecimiento económico, la inserción del país a los procesos de globalización y la rápida reducción de la pobreza, a finales de la década de los 90' se comienzan a desarrollar cuestionamientos a la conducción del período. El IDH de 1998 postula que existe un malestar originado en parte, por la desigualdad que produce y reproduce el modelo económico (PNUD, 1998). El entonces ministro de Estado, José Joaquín Brunner, (1998) plantea como profundamente erróneo postular que existe un malestar proveniente de las desigualdades pues, “todo indica que las desigualdades están disminuyendo en general. En efecto, entre 1990 y el año 2000, la esperanza promedio de vida de los chilenos habrá aumentado en 4 años, la mortalidad infantil se habrá reducido a la mitad, los alumnos que asisten a escuelas subvencionadas recibirán una subvención tres veces superior, el rendimiento de las escuelas más pobres se habrá incrementado en 30%” (Brunner, 1998: 190). En este discurso se aprecia una confusión entre desigualdad y pobreza, donde se asume al reducir la segunda también disminuye la primera, argumento que tendió a guiar gran parte de las políticas públicas del período (Retamal, 2014). Pues como señala Donoso (2014), las políticas que se desarrolladas desde la vuelta de la democracia se han fundado en un altruismo débil, es decir, buscan enfrentar escenarios complejos como los de las movilizaciones sociales, pero no han aportado a cambiar las estructuras de desigualdad mediante políticas redistributivas transformadoras.

En línea con la advertencia del IDH de 1998, el malestar social siguió creciendo, de modo que a partir del año 2005 emergen un conjunto de movimientos sociales: estudiantil, trabajadores subcontratados, deudores habitacionales, ecologistas, entre otros, que han ido tensionando y resquebrajando la clausura del sistema político respecto de la política extra-institucional (Aguilera & Álvarez, 2015). A esto se le suma una nueva crisis en la última década: se levanta el velo de las múltiples redes de colusión en el poder económico

—colusión de los pollos, de farmacias, del papel higiénico, entre otros —y de corrupción y cohecho en el poder político desde el 2015 —caso Penta, SQM, Corpesca, entre otros—. Estos sucesos han generado un fuerte malestar social que ha tendido a rechazar con igual fuerza a los actores políticos y económicos, al considerarlos parte de un grupo unificado con sus propios intereses, tal como lo demuestra que el 82% de la población chilena actualmente señala estar de acuerdo con la afirmación “Las autoridades actúan pensando principalmente en los intereses y opiniones de los grandes empresarios”. Así también, al preguntar si las distintas clases “Son escuchadas por las autoridades”, las respuestas fueron que el 94,7% de la población cree que sí son escuchadas las clases altas, mientras que sólo el 33,2% y el 17,9% lo cree para las clases medias y bajas, respectivamente (PNUD-DES, 2017). Más allá de estas percepciones, efectivamente estudios como el de Maillet et al. (2016), al analizar el fenómeno de puerta giratoria, demuestran que existe un estrecho vínculo entre ambas élites, el cual ha ido aumentando durante los tres últimos gobiernos.

El IDH 2015 *Los tiempos de politización* analiza los cuestionamientos a la conducción de la élite al estudiar en conjunto a las élites política, económica, social y simbólica, en las que reconoce una elaboración de diagnósticos disímiles en torno a este escenario cambios. Mientras la mayoría de élite económica considera que el malestar y descontento social responden a un problema de explosión desmedida de las expectativas de los ciudadanos, la élite política en cambio tiende a considerarla producto de las desigualdades, abusos e injusticias (PNUD, 2015). El informe demuestra la élite se encuentra todavía perpleja por los cambios, de modo que no propone caminos claros hacia donde avanzar. Sin embargo, una década antes este mismo informe aportó luces en esta materia, señalando que al interior de la élite convivían dos proyectos distintos de conducción de la sociedad. La élite económica mayoritariamente proponía uno con el foco en las libertades individuales, en cambio, la élite política tendía a optar por la consecución de un proyecto colectivo (PNUD, 2004).

1.2 DETERMINANTES SOCIALES DE LOS DISCURSOS EN TORNO A LA DESIGUALDAD

Para acercarse a comprender los discursos que elabora la élite, no basta con caracterizar e historizar al sujeto de estudio, también es fundamental contar con antecedentes que faciliten la comprensión de tales discursos en tanto elaboraciones subjetivas de un grupo social.

Como marco general, López (2009) señala que una rama importante de la literatura plantea que las élites se sienten amenazadas en contextos de alta desigualdad, razón por la cual buscan soluciones mediante políticas de democratización o a través de gobiernos autoritarios que limiten tales amenazas. Sin embargo, el mismo autor, mediante un análisis de prensa, observa lo contrario al contrastar los discursos de las élites brasileras y uruguayas. En el caso de Brasil, uno de los países más desiguales del mundo, la élite no percibe ésta como una amenaza ni como un problema a abordar urgentemente, mientras que en el caso de Uruguay, país considerablemente menos desigual, la élite desarrolla un discurso similar aunque con mayores percepciones de amenaza frente a la desigualdad (López, 2009). Para el caso chileno no existen investigaciones de este tipo, pero sí una serie de estudios empíricos que entregan luces respecto a los factores que incidirían en las percepciones y orientaciones normativas en torno a la desigualdad.

Un primer elemento a considerar al investigar percepciones es que estas no necesariamente expresan la realidad de manera fiel. En este caso, la relación entre la “desigualdad económica y desigualdad percibida dista de ser un “espejo” de la realidad, de modo que no necesariamente existiría una correspondencia en cómo se percibe la desigualdad” (Castillo, et al., 2010: 3). Así también, la posición desde donde se percibe sería un factor relevante al momento de analizar percepciones. Si intuitivamente se esperararía que las percepciones de la desigualdad fuesen más altas en los estratos más bajos, una serie de estudios indican lo contrario (Castillo et al., 2010; Pérez, 2010). Una de las explicaciones a este fenómeno es la denominada “tesis de la ilustración”, según la cual quienes tienen un mayor grado de formación académica, pueden percibir la desigualdad “realmente existente” (Castillo et al., 2010; Pérez 2010). Desde una perspectiva similar, Bucca (2009) plantea que las posiciones más altas de la sociedad tenderían a ser más “exigentes” en la definición de ciertos

“mínimos sociales”, en la medida en que sus definiciones de cómo es y cómo debería ser la sociedad responden a concepciones creadas a partir sus propios parámetros sociales.

Siguiendo esta línea, los fundamentos normativos que sustentan las percepciones y valoraciones en torno a la desigualdad han sido estudiados reiteradas veces, identificando en la sociedad chilena una alta valoración del mérito como principio cardinal para la explicación de las distintas posiciones sociales (Espinoza, 2014; Bucca, 2009). Ahora bien, como señala Espinoza (2014), el discurso meritocrático es concebido de manera diferenciada por las distintas clases sociales. La clase alta tiende a explicar el logro mediante la educación, la cual es asociada generalmente al mérito individual, obviando así los condicionantes estructurales vinculadas a dicho logro (Bucca, 2009). Las personas más educadas tienden a entender el logro económico como el “premio” merecido por el nivel educacional o de especialización alcanzado. En consecuencia, como señala Castillo (2012a), más allá de estándares normativos universales sobre la justicia distributiva, las preferencias respecto a la distribución de los ingresos se orientan a partir del contexto y posición en la estructura social de las personas. A medida que aumenta el estatus económico y educacional, no solo aumenta la percepción de la desigualdad, sino también su legitimidad. Es decir, las clases altas, a pesar de ser las más conscientes de la desigualdad del país, tienden a justificar esta situación.

Por último, se identifican variables que estarían vinculadas a la legitimidad de la desigualdad. Castillo et al. (2010) señalan que las personas que piensan que la distribución de ingreso debería ser más igualitaria son más propensos a votar por un partido de izquierda, mientras que, de acuerdo a este mismo artículo, el conservadurismo de derecha se relaciona a una mayor tolerancia por la desigualdad económica. Así también, a medida que crece el salario per cápita aumenta la brecha considerada justa³, es decir, las personas con mayores ingresos tienden a considerar como justas mayores desigualdades económicas (Ibáñez, s/f).

³A partir de la encuesta ISSP 2009 Ibáñez (s/f) utiliza el concepto de “brecha justa” como aquella diferencia de ingresos entre el salario de un obrero y el de un director de una compañía que el encuestado considera justa.

2. PROBLEMATIZACIÓN

A partir de los antecedentes señalados, en un contexto de desigualdad y malestar social en el que un porcentaje mayoritario de la población percibe a la élite político-económica como un mismo grupo articulado, este trabajo se propone conocer los discursos de legitimidad que este grupo construye en torno a la desigualdad. Ahora bien, el concepto de desigualdad es sumamente complejo, pues en las sociedades contemporáneas es comprendido como un asunto de injusticia, donde la estructura social no responde a los ideales sociales. Por lo tanto, el debate en torno a la desigualdad se erige necesariamente sobre un determinado marco normativo de lo justo y esperable. Amartya Sen (2004:25) señala que “toda teoría normativa del orden social que haya resistido con más o menos fortuna, el paso del tiempo, parece haber exigido la igualdad de algo, algo que, con respecto a esta teoría se considera especialmente importante”. Así entonces, las diversas problematizaciones de la desigualdad necesariamente deben responder ¿qué igualdad? o ¿qué desigualdad? (Sen, 2004). En la presente investigación, sin embargo, esas preguntas se dejan abiertas, con el objetivo de que sean los propios entrevistados, con sus respuestas, los que delimiten qué desigualdad/es son problematizadas y concebidas como tales por la élite político-económica. Es decir, al preguntar por la desigualdad sin predeterminedar su contenido, se abre la posibilidad de analizar el contenido estos actores la asignan dicho concepto, así como los temas que les son prioritarios y los ideales de justicia que fundamentan sus posiciones.

Pregunta de investigación

¿Qué discursos de legitimidad construyen los miembros de la élite político-económica chilena respecto de la desigualdad?

Objetivo general

Conocer y caracterizar los discursos de legitimidad que construye la élite político-económica en torno a la desigualdad en Chile hoy.

Objetivos específicos

1. Conocer y caracterizar las percepciones de la élite político-económica chilena acerca de la desigualdad en Chile hoy.

2. Conocer y caracterizar las representaciones que la élite político-económica chilena tiene de su posición social en Chile hoy.
3. Conocer y caracterizar las orientaciones normativas de la élite político-económica chilena en relación a la desigualdad en Chile hoy.

Hipótesis

Contextualización de la hipótesis: Se plantea que la élite político-económica, al tener altos niveles educativos y de ingresos, reconoce altos grados de desigualdad en el país (Bucca, 2009; Castillo, 2012a). Sin embargo, en línea con (Ibáñez, s/f), sus altos ingresos serían una variable que incide en la legitimación de tal desigualdad. Considerando que Chile destaca hace años por el problema de la desigualdad, y que las medidas tomadas no han apuntado a generar cambios sustanciales en la materia (Donoso, 2014), ya sea por la relevancia que se le ha asignado a la pobreza o por otras razones, es de esperar que esto se exprese también a nivel discursivo. Por último, debido a la fuerza que tienen los discursos meritocráticos en el contexto local y específicamente en las clases altas a partir de sus desarrollos educacionales (Espinoza, 2014), se prevé que la élite político-económica legitimará sus posiciones a través a partir de este argumento.

Hipótesis general: La élite político-económica chilena presenta un discurso cargado de tensiones dado que, si bien percibe altos grados de desigualdad, no cuestiona su posición en la estructura social ni tampoco propone cambios significativos a ella.

Hipótesis específicas

Hipótesis 1: La élite político-económica percibe altos niveles de desigualdad, sin embargo, no reconoce en ella un problema social significativo.

Hipótesis 2: La élite político-económica tiende a recurrir a sus credenciales educacionales para validar su posición social.

Hipótesis 3: Las orientaciones normativas desarrolladas por la élite político-económica no proponen cambios sustantivos al modelo político ni económico del país.

3. MARCO TEÓRICO

3.1 CONCEPTUALIZACIÓN DE ÉLITE

La concentración del poder tiende a ser estudiada a partir de los conceptos de élite y clase dominante, los que, al provenir de perspectivas teóricas distintos, proponen interpretaciones disímiles sobre la distribución del poder y las formas de reproducción y cambio social. El concepto de élite se origina en respuesta al enfoque marxista en la que se inscribe la noción de clase dominante, de modo que estos conceptos se tienden a contraponer (Zeitlin, 1930). Dado que en la presente investigación se recurre al concepto de élite, se revisarán los principales aportes de este concepto a través de una comparación entre éste y clase dominante, buscando explicar y justificar la decisión de utilizar el primero, así como también recoger las contribuciones de ambos.

Las primeras conceptualizaciones de la élite fueron desarrolladas por Mosca, Pareto y Michels, tres intelectuales italianos de a finales del siglo XIX y principios del XX, años de fuertes polarizaciones y de ascenso del fascismo. Al reprochar el fundamento economicista de la perspectiva marxista, este concepto se propone ampliar la comprensión de las estructuras de poder. Su desarrollo posterior, lleva a plantear que no existe un único espacio de acumulación de poder, sino que coexisten distintas esferas donde se conforman élites medianamente autónomas (Rovira, 2011). De este modo, el concepto de élite aporta a la comprensión de creciente complejidad de las estructuras de poder en las sociedades contemporáneas, en las que existe una mayor diferenciación funcional y división del trabajo (Atria, et al. 2017).

En disputa con la tradición marxista, que postula la superación de la estructura de clases, el concepto de élite concibe una estructura social radicalmente distinta. Mosca (2009), Pareto (1980) y Michels (1999) enfatizan en que no existen sociedades sin élite, reconociendo a ésta como una estructura inevitable en toda configuración social. Dichos autores conceptualizan a la élite como un grupo minoritario de personas que posee el poder, lo que les permite controlar y dirigir la sociedad. Sin embargo, al interior de este concepto se reconocen dos lineamientos distintos, pero no excluyentes, respecto al origen de este poder, uno relacionado a la reputación social de sus miembros y otro que alude a las posiciones de

poder que ocupan en las diferentes áreas de la sociedad (Atria et al. 2017). El lineamiento reputacional tiene sus primeros fundamentos en los planteamientos de Pareto (1980), quien sostiene que la élite es el grupo integrado por las personas que sobresalen por sus capacidades intelectuales, morales, físicas, musicales, etc., de modo que las posiciones de poder de la élite tendrían su origen en el reconocimiento y valoración social. En cambio, la comprensión posicional de la élite señala que este grupo estaría compuesto por las personas que ocupan los puestos de poder en las diversas áreas (Bottomore, 1996).

Frente a estos planteamientos, Lukács –desde la tradición marxista– señala que existiría una oposición entre la idea de élite y democracia debido a dos argumentos. El primero refiere a la comprensión de la élite como un grupo integrado por “los mejores”, pues al enfatizar en las diferencias de dotaciones o capacidades individuales, se tensionan los principios democráticos que reconocen una igualdad entre los individuos. La segunda crítica apunta a que la noción de gobiernos de minorías contradice la teoría democrática que alude a un gobierno conducido por las mayorías (Bottomore, 1996).

Ciertamente los primeros teóricos de la élite se mostraban reacios a la democracia, cuestión que se explica en parte por el contexto fascista en el que se desarrollaron. Si embargo, desde entonces diversos intelectuales se han distanciado de esas lecturas al proponer conceptualizaciones que superan estas visiones conservadoras. Respecto a la primera crítica planteada por Lukács, cabe aclarar que esta apunta directamente a un lineamiento reputacional de la élite y no a uno posicional. Por lo mismo, en esta investigación se adscribe al segundo lineamiento que reconoce a los individuos iguales, rechazando aquellas teorizaciones que legitimen las jerarquías sociales a partir de una supuesta superioridad de un grupo sobre otro. Respecto a la segunda crítica, Bottomore (1996) plantea que la noción de gobierno de la gente en la práctica no existe, siendo que, lo que la democracia exige, es que las posiciones de poder se encuentren abiertas a todos los ciudadanos. Por lo mismo, argumenta que no existiría tal oposición entre élite y democracia.

Una última diferencia fundamental entre élite y clase dominante refiere al foco de su estudio. Los estudios de élite se preguntan quiénes integran este grupo, cómo se renueva, qué tipo de relaciones existen en su interior, qué y cuánto poder tiene, etc. El estudio de la clase dominante, por su parte, lo que busca es conocer las estructuras y relaciones sociales

que promueven y protegen su posición (Therborn, 2008). Para este trabajo fue necesario encontrar un equilibrio entre ambos conceptos, pues si bien un estudio de legitimidad requiere entender cómo este actor se vincula con el resto de la sociedad, para lo cual es necesario un análisis en clave relacional como el propuesto por el estudio del concepto de clase dominante, la perspectiva del concepto de élite también es indispensable, tomando en cuenta que no es posible comprender tal vínculo con la sociedad si el foco de la investigación no está puesto en el sujeto de estudio, la élite, pues son las particularidades de este grupo las que permiten conocer sus construcciones discursivas.

Por lo tanto, se recurre al concepto de élite y específicamente a una comprensión posicional de ésta, tanto por los argumentos presentados previamente, como por su tradición de estudios elitistas en Chile. Sin embargo, también se recoge el aporte de la noción de clase dominante que pone en cuestión ciertos lineamientos antidemocráticos del concepto y que enfatiza en la necesidad de un análisis en clave relacional que sitúa a la élite en un marco de relaciones sociales, relaciones que dan forma e influyen sustancialmente en su construcción discursiva.

Ahora bien, no basta con clarificar el concepto a utilizar, pues como se mencionó anteriormente, al no existir una única élite es indispensable especificar qué élite se estudiará y cómo será comprendida. A diferencia de gran parte de Europa, donde las cúpulas sindicales se constituyen como una élite de poder, o de la caracterización de Estados Unidos presentada por Wright Mills (2013), donde la élite militar conforma una tercera esfera de poder⁴, en Chile el que poder político y económico han demostrado tener un estrecho vínculo que concentra mucho poder, situación que dificulta el desarrollo de esferas de poder autónomas o semiautónomas como las de aquellos países. Tal vínculo, señala Solimano (2015), se sustentaría en un intercambio recíproco, pues los grupos de poder económico generalmente consolidan su posición en la sociedad mediante un intercambio de favores con el Estado, el cual tiene la capacidad de concederle beneficios especiales, contratos y otros privilegios. Así entonces, las empresas contribuyen al financiamiento de

⁴ Wright Mills (2013) en “La Élite del Poder” presenta el caso de Estados Unidos a mediados del siglo XX, donde luego de dos guerras mundiales, el poder que concentran las altas cúpulas de las Fuerzas Armadas es enorme, integrándose en el triángulo de poder de la élite económica y política.

campañas electorales y de centros de estudios que elaboran informes y realizan estudios favorables a sus intereses, gestándose una clara simbiosis entre el dinero y las políticas públicas.

En definitiva, se ha optado por estudiar la alianza entre la élite política y la élite económica, tanto por la cercanía de sus posiciones como por su concentración de poder. Si bien la conceptualización de élite y clase dominante aportan a la comprensión de los mecanismos mediante los cuales estos grupos validan sus posiciones de poder, existe un amplio análisis teórico enfocado específicamente a esto, la legitimidad. En el siguiente apartado se revisará este concepto presentado por Max Weber, así como también las problematizaciones y complementaciones desarrolladas por diversos autores.

3.2 CONCEPTUALIZACIÓN DE LEGITIMIDAD

La mayor parte de las investigaciones que estudian la legitimidad examinan los procesos mediante los cuales las masas reproducen un discurso que legitima o no el orden social. A diferencia de ellas, esta investigación estudia los discursos legitimadores, específicamente aquellos de la élite político-económica en torno a la desigualdad, analizando sus tensiones y rigideces.

Previo a esta conceptualización teórica es necesario aclarar la distinción entre legitimidad y legitimación, dos conceptos que, a pesar de estar estrechamente relacionados, no son lo mismo, pues mientras el primero hace alusión a una dimensión normativa, el segundo lo hace a una dimensión procesual (Orellana et al., 2015). La legitimidad refiere a aquellos principios que subyacen tras la obediencia a ciertas estructuras de dominación, constituyendo normas que generan un cierto consenso normativo —esto es justo—. La legitimación, en cambio, refiere al proceso a través del cual se construye la legitimidad, ya sea por parte de los sujetos o por el aparato político (Orellana et al., 2015). Dado que esta investigación busca caracterizar y analizar el discurso legitimador de la élite y no los mecanismos mediante los cuales éste se desarrolla – aparatos ideológicos del Estado, medios de comunicación, entre otros –, ni cómo el resto de la sociedad lo internaliza, se conceptualizará únicamente el primero.

Entendiendo que ninguna estructura de dominación logra mantenerse únicamente a partir de incentivos —positivos y negativos—, pues sería excesivamente costosa e ineficiente, Weber (2002) desarrolla el concepto de legitimidad. Para asegurar un mínimo de estabilidad en procesos de dominación, la autoridad no puede descansar en los intereses puramente materiales ni cálculos de beneficios personales, sino que hay un elemento adicional, la creencia en la legitimidad. Es decir, para asegurar la estabilidad se requiere de un compromiso subjetivo con los principios que lo fundan; de lo contrario se corre el riesgo de que éste se desplome, en tanto no se puede asegurar su permanencia en el tiempo sobre la base de la pura fuerza (Ibañez, s/f).

Ahora bien, según este autor, la legitimidad no se sustenta tan solo en un constructo de ideas, sino que es un efecto interrelacional que depende de que aquel a quien va dirigida crea en ella. Es la creencia en la legitimidad de la autoridad, entendida como una dimensión de las relaciones de mando-obediencia entre individuos, la que funda la sumisión a la autoridad (Weber, 2002).

Sin embargo, a la teoría weberiana de la legitimidad se le reprocha tener un sesgo agencial, pues tanto en la creencia en la legitimidad como en las motivaciones del actuar de cada sujeto, ésta no toma en cuenta las condiciones estructurales en las que se produce la avenencia o no con un sistema normativo (Blau, 1963). Es decir, la tesis weberiana, no se hace cargo de las “constricciones y lógicas estructurales que caracterizan una sociedad y en las que se encuentran las relaciones con las normas de los individuos que conforman aquella sociedad” (Araujo, 2015: 79).

A partir de estas críticas, la psicóloga y socióloga peruana Kathya Araujo propone un desarrollo teórico de los procesos legitimadores que contempla la interrelación de elementos agenciales y estructurales. A través de una investigación que estudia los procesos de penetración del derecho como ideal normativo, Araujo (2015) concluye que la acción orientada en función de una norma o principio normativo depende dos dimensiones: los ideales inscritos en el individuo y las experiencias sociales.

Los ideales inscritos no son comprendidos como un aparato coherente ni unificado, sino como elementos fragmentarios y múltiples, con frecuencia contradictorios entre sí. La inscripción de tales ideales se desarrolla en función del Ideal del Yo psicoanalista, de modo

tal que estos no son meras representaciones, sino que están inscritos a partir de una fuerza compulsiva —refiere a cómo los ideales construyen un deber ser— y una fuerza libidinal —construcción de valores que justifica qué nos hace dignos del amor de otro—. De esta manera, Araujo (2015) plantea que las normas o principios normativos adquieren su auténtica fuerza vinculante en la medida en que no son solo representaciones percibidas o reconocidas, sino cuando éstas están colocadas en el lugar del ideal inscrito para los individuos.

La segunda dimensión, relativa a las experiencias sociales, es la que termina de solucionar el problema entre agencia y estructura. Las experiencias entregan insumos que explican la orientación y la acción en el mundo social, permitiendo comprender la distancia entre el deber ser y el ser. La autora plantea que “la decantación de estas experiencias produce un saber sobre lo social que interviene orientando las relaciones del individuo en el mundo” (Araujo, 2015: 83). De esta manera, las experiencias se constituyen como un insumo de racionalidad práctica que permite a las personas una mayor orientación acerca de cómo comportarse y relacionarse con el mundo. El sociólogo sueco Göran Therborn (2015), a partir de su conceptualización de ideología, aporta elementos útiles a la comprensión de tal racionalidad práctica mediante un modelo explicativo de la interpelación de la ideología en el marco de los procesos de sometimiento y cualificación, procesos sociales que definen los papeles determinados que cada individuo puede ejercer. Sin ahondar en este modelo, se presenta una de las dimensiones que refiere a la definición de *Lo que es posible e imposible*, distinción que modela los sentidos de la mutabilidad de cada ser en el mundo y las consecuencias del cambio, configurándose esperanzas, ambiciones y temores. A partir de esta arista se construyen, por ejemplo, las nociones de naturalezas humanas y sociales que aportan bastante a la delimitación de posibilidades de transformaciones sociales.

En una línea similar el sociólogo chileno Ismael Puga, al estudiar la legitimidad de las desigualdades en el caso chileno, aporta un modelo para comprender la estructuración de argumentos legitimantes. Desarrolla el modelo al analizar la coexistencia de dos estructuras valóricas en apariencia opuestas; los valores igualitaristas y los individualistas. Plantea entonces que todo argumento legitimante posee: a) una *dimensión cognitiva*, que refiere a la percepción de los actores en torno al orden distributivo operante, b) una *dimensión*

normativa —lo justo— que establece los valores internalizados por los actores en materia distributiva, y c) una *dimensión práctica* que refiere a las actitudes prácticas de los individuos frente a la desigualdad y a las evaluaciones que realizan los actores sobre los resultados de los arreglos distributivos. Estas tres dimensiones permiten hacerse cargo de las falencias originales de la noción de legitimación a través de un contraste entre la percepción de la realidad y el discurso normativo. Además, al incorporar un eje práctico, se tensiona la posición del individuo en relación con su contexto social, comprendiendo que la desigualdad no es un problema de individualidad sino un problema social (Puga, 2011).

Por último, habiendo tratado el concepto de legitimidad en su sentido más tradicional —respecto a las formas en que los grupos dominados legitiman un orden social impuesto—, para la presente investigación es necesario abocarse a una arista particular de este proceso; la autojustificación de la posición de dominación. Al respecto, sostiene Weber (2002) que quien está en mejor situación siente la urgente necesidad de considerar como legítimamente meritoria su propia situación y, correlativamente, considerar la situación lejana del otro como consecuencia de su demérito. Si bien en antaño tales discursos de autojustificación podían sustentarse en una superioridad natural o sanguínea, o a partir de justificaciones religiosas, hoy en día la justificación se sustenta sobre todo a partir del mérito, específicamente en relación con los títulos escolares y credenciales académicas (Bourdieu & Passeron, 1996).

A modo de cierre, el aporte de Araujo (2015) resulta una guía fundamental para esta investigación, pues establece la necesidad de analizar la legitimidad a partir de la inscripción tanto de ideales como de experiencias, entendiendo que la legitimidad se produce en la vinculación de ambas dimensiones. Las dimensiones de Puga (2011), por su parte, también son recogidas, ya que facilitan la operacionalización del concepto, pues la dimensión cognitiva y la normativa se encuentran en la base de los objetivos específicos antes planteados (percepciones y orientaciones normativas). La dimensión de Therborn (2015) respecto a lo posible y lo imposible, también sería cooperativa a delimitar las orientaciones normativas al aportar nociones de racionalidad práctica en la línea de Araujo (2015). En cuanto a la dimensión práctica planteada por Puga, si bien no puede ser aprehendida a cabalidad al estudiar únicamente los discursos y no las prácticas de la élite,

esta es recogida tangencialmente en virtud de cómo los entrevistados elaboran discursos en torno a esas prácticas. Así entonces, tanto sus relatos personales respecto a cómo se desenvuelven en la sociedad, como sus evaluaciones en relación a los resultados de los arreglos distributivos desarrollados por actores sociales, son comprendidos a partir del análisis de sus discursos. Por último, dado que la particularidad de esta investigación es el sujeto de estudio, la élite, es fundamental prestar atención a las formas como ella se representa a sí misma; los entrevistados en tanto individuos miembros de este grupo, así como la élite como actor social. Para esto, la autojustificación que plantea Weber (2012), es analizada a partir de las representaciones que construye la élite en torno a su posición social.

4. MARCO METODOLÓGICO

La investigación corresponde a una de tipo descriptivo, pues si bien existen estudios en torno a élite, desigualdad y justicia social que aportan antecedentes importantes sobre los cuales trabajar, en el contexto nacional, el cruce entre legitimidad de la desigualdad y élite no ha sido investigado en profundidad en un plano discursivo. Es decir, a partir del amplio estado del arte, se busca caracterizar el discurso de un grupo social específico, superando así un nivel exploratorio. Para alcanzar este objetivo se recurre a un enfoque cualitativo que permite que la comunidad a estudiar, en este caso la élite político-económica chilena, sea la que desarrolle el texto en su lengua común, a partir de su orden y estructura interna en el espacio subjetivo comunitario (Ibáñez, 2006).

4.1 TÉCNICA DE PRODUCCIÓN DE INFORMACIÓN: ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA

Dado que los antecedentes entregan un marco de información que permite vislumbrar ciertos lineamientos esperables de los discursos estudiados, a la vez que existen ciertos vacíos por comprender, se opta por utilizar la entrevista semiestructurada como instrumento de producción de información (pauta de entrevista en Anexo 1). Estas entrevistas permiten el desarrollo de una conversación enfocada en el tema de investigación y simultáneamente proporcionan al entrevistado espacio y libertad suficiente para definir por sí mismo el contenido de la entrevista. Esto sitúa al entrevistado como portador de una perspectiva, elaborada y desplegada en el “diálogo” con el/la investigador (Delgado & Gutiérrez, 1994). Por otro lado, Bernard (1988) en Vela (2001) señala que la entrevista semiestructurada es ideal para entrevistar a personas con poco tiempo y/o acostumbradas a usar el tiempo de manera eficiente, como lo son miembros de elite, pues al contar con preguntas preestablecidas, se demuestra que el entrevistador es preparado y competente, sin embargo, las libertades propias de la entrevista permiten que esto no sea interpretado como un control ni dominio sobre el entrevistado.

4.2 POBLACIÓN DE ESTUDIO

La población de estudio corresponde a los miembros de la élite político-económica chilena, los que en esta investigación –a partir de una comprensión posicional de la élite– son

definidos como aquellas personas que son o fueron una autoridad formal política o económica durante los últimos 10 años. De este modo, se excluye a todos aquellos que pertenecen a los mismos barrios y colegios, por lo que incluso comparten muchos elementos del hábitus de este grupo como sucede con familiares y amigos de los miembros del grupo de referencia, sin embargo, no tienen en sus manos la toma de decisiones significativas en el devenir del país. Esto no desconoce que los hijos de un gran empresario o ministro tienen acceso a muchas redes de influencia y a un poder económico que les facilita la vida y que incluso afecta las de muchas personas a su alrededor. No obstante, se opta por restringir la muestra con el objetivo de que, respecto de cada entrevistado, su ejercicio de influencia en el país provenga de una experiencia personal y no sea expresión del poder que en sí mismo detenta una condición de tercero beneficiado y mero testigo, considerando que es la experiencia en primera persona la que puede influir de sobremanera en la construcción discursiva de las personas aludidas.

En el caso de la élite política, la población de estudio contempla a las máximas autoridades del poder ejecutivo (ministros, subsecretarios y directores de servicio) y legislativo (senadores y diputados), para la élite económica en cambio, no es posible establecer criterios a priori debido a las dificultades de acceso propias de este grupo. Atria et al. (2017) subrayan cuánto más complejo es el estudio de la élite económica en contraste con la política, pues mientras en la segunda sus miembros ostentan cargos de representación pública o aspiran a tales posiciones – y muestran por ende una mayor apertura a la ciudadanía –, la primera en cambio puede recurrir a otras formas de presentarse ante la ciudadanía y de ejercer su influencia. En este contexto, los autores destacan que el acceso a la élite económica se encuentra con múltiples impedimentos, ya que al basarse en información de contacto que no necesariamente es de acceso público, requiere generalmente de intermediarios que justifiquen y convenzan a los miembros de este grupo de hacerse parte del estudio. Por lo mismo, en la presente investigación, los criterios para delimitar la población de estudio han sido evaluados caso a caso al fin de comprobar, a través de los antecedentes de los entrevistados, que efectivamente ocupan puestos de poder en la élite económica.

Además, considerando que históricamente la élite chilena se ha concentrado en Santiago (Vicuña, 1996) y que esta tradición se mantiene debido a la centralización política y económica del país, la población de estudio se acota a habitantes de la Región Metropolitana.

4.3 MUESTRA DE LA ÉLITE POLÍTICO-ECONÓMICA

En correspondencia con la perspectiva cualitativa, se recurre a una estrategia de muestreo por cuotas con el objetivo de representar posiciones o perspectivas teóricamente relevantes existentes dentro de la élite político-económica. Para esto se consideran dos criterios: la posición política y el área de influencia, la que puede ser política, económica o una combinación de ambas.

En primer lugar, el criterio de posición política es considerado pues, de acuerdo a estudios previos, esta variable incide en la percepción de legitimidad de los individuos en torno a la desigualdad (Castillo et al., 2010). Respecto al criterio de área de influencia, Thumala (2007) pone en evidencia que las representaciones sociales que la élite política y la económica tienen de sí mismas son disímiles, pudiéndose encontrar diferencias entre los discursos sobre la legitimidad de una y otra relativos a sus posiciones sociales. Sumado a lo anterior, este criterio se incorpora sobre todo por la necesidad de generar un equilibrio en la representatividad de ambas élites, pues aun cuando están estrechamente enlazadas, por lo que en esta investigación son estudiadas como parte de una alianza, corresponden a grupos que se desenvuelven en espacios con lógicas y formas de funcionamiento sumamente diferentes, lo que permite intuir que se verá reflejado a nivel discursivo. A continuación, se presenta Tabla 1 que caracteriza a los 13 entrevistados que constituyen la muestra.

TABLA 1: CARACTERIZACIÓN DE LA MUESTRA, POR SECTOR POLÍTICO Y POR TIPO DE PODER

<i>Posición política</i>	Poder político*	Poder económico
<i>Izquierda</i>	Diputado PS, 68 años.	
	Exministro PS, exdirector de diversas empresas multinacionales, 64 años.	
<i>Centro</i>	Exministro DC, 44 años.	
	Exministro DC y exdirector de una empresa estatal, 65 años.	
		Empresario de la industria tecnológica que ha desarrollado importantes negocios con el Estado, 69 años.
		Empresario del sector financiero y militante de Ciudadanos, 64 años.
<i>Derecha</i>	Senador RN, 62 años.	
	Diputado UDI, 59 años.	
	Exministro UDI y empresario de la industria gastronómica, 54 años.	
	Empresario del sector agrícola, presidente de una asociación gremial y exdirector de un servicio ministerial, 72 años.	
		Empresario de la industria cárnica, 61 años.
		Empresario de la industria inmobiliaria, 63 años.
		Empresario de la industria del retail, 61 años

*Aquellos casos donde no se distingue el poder político de económico es porque los entrevistados ocupan u ocuparon puestos de autoridad formal en ambas esferas.

Siguiendo las consideraciones mencionadas, se entrevistó a 13 hombres miembros de la élite político-económica. Ocho de ellos concentran poder político y nueve poder

económico, de modo que cuatro de los entrevistados concentran ambos poderes. Cómo indica la Tabla 1, en la muestra hay una preponderancia de posiciones de derecha, lo que se explica porque la mayoría de los entrevistados de la élite económica se identificaron con esa posición, situación que es representativa del sector (Arriagada, 2004). Aunque un empresario de izquierda del mundo político y económico fue incorporado, su posicionamiento en los asuntos tratados responde mayoritariamente a sus experiencias políticas, por lo que se reconoce que hubiese sido pertinente integrar empresarios de izquierda que solamente pertenecieran a la élite económica. Tal objetivo no se logró por las dificultades ya mencionadas para acceder a la élite económica, que en este caso refieren a que no se contaba con las redes que permitiesen siquiera contactar a individuos de este perfil. Esto se reconoce como un sesgo muestral en la medida en que la élite política presenta una diversidad política mayor a la de la económica, sesgo que en caso de ser ignorado podría conducir a interpretaciones erróneas.

A pesar de los esfuerzos realizados por incorporar mujeres a la muestra, tras reiterados intentos esto no fue posible, por lo que se encuentra también en ella un sesgo de género. Al respecto, es necesario considerar la baja presencia femenina en las cúpulas políticas y económicas. Al momento de construir la muestra, sólo un 17,1%⁵ de los puestos del congreso eran ocupados por mujeres (Garate, 2016) y en los directorios de empresas este porcentaje alcanza un 6,45 % (SVS, 2016). Es decir, pese a que la muestra efectivamente es sesgada y pierde la posibilidad de incorporar la experiencia de mujeres en estas instancias de poder, se decide reconocer las limitantes de este sesgo muestral y seguir adelante con la investigación en estas condiciones. También se reconoce un sesgo etario, pues todos los entrevistados, a excepción de uno, son mayores de 50 años, cuestión que fue considerada menos problemática, pues actualmente el promedio de edad de los diputados es de 49 (La nueva cámara de diputados, 2017) y el del gabinete actual es de 55 (Blanco & Vásquez, 2018), números que demuestran que tienden a ser personas mayores quienes alcanzan las posiciones de poder estudiadas. Todos los sesgos mencionados fueron resultados espontáneos de las entrevistas obtenidas luego de insistir a través de vías formales e

⁵ Este porcentaje aumentó en las elecciones de senadores y diputados del año 2017 debido a las exigencias a la aplicación de cuotas de género (PNUD, 2018).

informales a múltiples personas con puestos de poder en las esferas políticas y económicas del país.

4.4 BREVE COMENTARIO ACERCA DE LA EXPERIENCIA DEL TERRENO

El acceso a los entrevistados fue un proceso complejo, pues como señalan Solimano (2015) y Atria et al. (2017), este grupo siempre muestra resistencias a ser estudiado cualitativa o cuantitativamente. Por lo mismo, es fundamental reconocer que son circunstancias específicas las que posibilitaron el acercamiento necesario para realizar la investigación. Haber sido estudiante de un colegio emblemático de la élite política de centroizquierda y posteriormente estudiar Ingeniería Comercial en una universidad de elite, fueron experiencias que me permitieron construir redes con hijos o parientes de políticos y grandes empresarios del país. Aunque también se recurrió a vías formales para contactar a los entrevistados —como los mails de los parlamentarios que son de acceso público—, estos mecanismos no surtieron efecto. Esta experiencia reafirma lo señalado por Atria et al. (2017) en cuanto a que la mayoría de los miembros de la élite se abre a un diálogo solamente a través de la mediación de un contacto cercano (pariente o amigo) que lo convence de participar en el estudio. Ahora bien, tal convencimiento es únicamente una parte del proceso, pues concretar la entrevista es otro asunto que requirió una larga insistencia.

Cuando finalmente es posible concretar la entrevista, esta también involucra un proceso de aprendizaje y ajustes, donde es fundamental adecuarse a los espacios y formas de vida de los entrevistados, por lo que, sin ir más lejos, la mayoría de ellas se llevó a cabo en sus lugares de trabajo. En el caso de la élite política, algunas se realizaron en el Congreso Nacional y en el Ex congreso —ubicado en Santiago—, espacios que exigen invitación, registro de datos y un código de vestuario. Otros miembros de esa élite, en cambio, fueron entrevistados en los centros de estudios donde actualmente trabajan, espacios considerablemente menos formales. En cuanto a las entrevistas con miembros de la élite económica, por su parte, éstas se realizaron mayoritariamente en sus oficinas o salas de reuniones, y no deja de llamar la atención no sólo que casi todas se encontraran en el mismo sector de la ciudad, sino que, aún más, cuán homogéneo es el aspecto de estos lugares. Oficinas ubicadas en los últimos pisos de altos edificios de Santiago oriente,

destacan por su amplitud y pulcritud, su decoración moderna, incluidas las obras de reconocidos artistas y, por sobre todo, por las panorámicas vistas de la ciudad apreciables desde la altura de sus grandes ventanales. Contrasta con ellas la del presidente de un gremio empresarial que, a diferencia de las otras, se encuentra ubicada en un antiguo edificio del centro de la ciudad cuya arquitectura y ornamentación transmite una larga tradición aristocrática, enfatizada por los cuadros de retratos de los expresidentes del gremio —la gran mayoría de apellidos extranjeros— que adornan la pared de la larga escalera interior.

Cabe destacar también, que tanto en el caso de quienes se desempeñan en el sector público como en el privado, la recepción en sus lugares de trabajo estuvo siempre a cargo de sus secretarías; acogedoras mujeres de alrededor de 50 años que mostraban de mantener un largo vínculo con el entrevistado.

En los casos en que las entrevistas se realizaron en los hogares de los entrevistados, se observa que estos se ubican en barrios de difícil acceso y casi sin transporte público. Sus residencias destacan por su gran tamaño, jardines bien cuidados, obras de arte expuestas en los espacios comunes y, sobre todo, por el importante número de empleados que trabajan para ellos y para la mantención del orden y limpieza del espacio.

Comentario aparte merece la entrevista realizada en un reconocido hotel del barrio alto de Santiago a un miembro de la élite tanto económica como política. En este lugar, particularmente llamativo fue cuán servicial era el trato de los trabajadores con el entrevistado, y aún más el hecho de que éste los llamara a cada uno por su nombre y se reflejara en su forma de transitar y desenvolverse en los espacios comunes una gran comodidad, como si ese lujoso hotel fuese su propia casa.

Además un asunto especialmente relevante para lograr el acercamiento a los entrevistados de la élite económica fue la necesidad de adecuar tanto la forma de vestir como la de hablar y relacionarse con ellos, pues presentarse como parte de su grupo de pertenencia pareció ser fundamental para generar un espacio de confianza, superando así las aprensiones que manifestaron inicialmente frente a lo que significaba la exposición ante un extraño. Tales aprensiones se reflejaron en la sorpresa y molestia expresada ante la solicitud de firmar el consentimiento informado donde acceden a ser grabados y se compromete la

confidencialidad de sus identidades, pues a pesar de recalcar la confidencialidad, la situación de ser grabados no fue de su agrado.

Finalmente, con las dificultades y adecuaciones mencionadas, las entrevistas fueron aplicadas durante los meses de junio, julio y septiembre del año 2017. A pesar de las complicaciones para acceder a los entrevistados y para concretar las entrevistas, los entrevistados tendieron a interesarse por el tema de conversación, dejando fluir el tiempo, pues accedieron a gastar entre 45 minutos y una hora y media en esta actividad.

4.5 TRATAMIENTO DE LOS DATOS

Una vez producida la información, se realizó un análisis de contenido. Técnica orientada no sólo a la búsqueda del sentido manifiesto, sino que también a los sentidos latentes, es decir, aquellos relativos al contexto en el que dicho contenido se obtuvo. En definitiva, como claramente lo explica Andréu (1998: 22), el análisis “no sólo se ha de circunscribir a la interpretación del contenido manifiesto del material analizado, sino que debe profundizar en su contenido latente y en el contexto social donde se desarrolla el mensaje.” En este sentido, para los objetivos de la presente investigación se consideró tan importante y atinante el contenido mismo como las inferencias que pudieran extraerse.

Las entrevistas fueron transcritas y luego codificadas utilizando el programa Atlas Ti, combinando un análisis estructurado por el marco teórico y los antecedentes, y uno más emergente abierto a reconocer los elementos nuevos. En este proceso se crearon seis familias de códigos, cinco fueron elaboradas sobre todo en función del marco teórico y los antecedentes (a, b, c, d, e), y otras dos que, si bien eran previsibles, emergieron en el proceso (f, g):

- a) Nociones desigualdad: Agrupa códigos que definen la desigualdad, caracterizan sus causas y consecuencias, aportando a una comprensión del problema;
- b) Élite: Integra códigos respecto a las percepciones que los entrevistados tienen del grupo (definición de élite, nociones de poder e influencia asociados), así como también códigos que apelan a sus experiencias como miembros del grupo (procesos de socialización, esfuerzo y vocación);

- c) Orientaciones normativas: Agrupa códigos que refieren al rol de los actores sociales considerados relevantes respecto a la desigualdad (rol del Estado y rol del empresariado);
- d) Relación entre clases altas y bajas: Familia donde se encuentran los códigos que dan cuenta de la fragmentación social, las relaciones de maltrato hacia las clases bajas, la evaluación del buen trato de los empleadores y la percepción de resentimiento. Aun cuando esta última familia de códigos responden directamente a preguntas de la pauta de entrevistas, la mayor parte de estos códigos no fueron incorporados en el análisis debido a que la relación entre las clases, a pesar de ser sumamente relevante, se aleja del objetivo de esta investigación.
- e) Nociones de pobreza: Al interior de esta familia se encuentran los códigos que definen la noción de pobre y/o pobreza, sus comprensiones en relación a factores tanto estructurales como agenciales. Al igual que la familia anterior, esta categoría se encuentra estrechamente vinculada a algunas preguntas de la pauta, sin embargo, la mayor parte estos códigos no fueron incluidos en el análisis debido a que tratan asuntos que no se vinculan directamente con el objetivo de la investigación.
- f) Desestimar la desigualdad: En su interior se ubican los códigos de naturalización, evasión y relativización de la desigualdad. Esta familia fue construida tras observar que sistemáticamente los entrevistados, de formas muy diversas, despliegan discursos que aminoran la relevancia de la desigualdad.
- g) Ascenso social: Esta familia agrupa los códigos que refieren a las percepciones de las posibilidades de ascenso social, así como las historias de individuos que han ascendido (planteadas a modo de ejemplo), la importancia de la familia y el contexto en el ascenso social y las actitudes tomadas por los individuos, ya sean de resignación, falta de perseverancia, etc. Aunque se previa que al tematizar la desigualdad surgirían discursos en torno al ascenso social, este asunto fue más relevante de lo esperado, siendo necesario delimitar una familia específicamente para estos códigos.

Las familias de códigos facilitaron la estructuración de los resultados, pues estos tienden a estar contruidos en torno ellas. Ello no significa necesariamente que los resultados sean

presentados en esos términos, sino que sirvieron como guía de estructuración del relato a presentar.

5. FORMAS DE DESESTIMAR LA DESIGUALDAD COMO UN PROBLEMA SOCIAL

Tras la revisión de antecedentes, la caracterización de los conceptos más importantes y la explicitación de los lineamientos metodológicos, se presentan los hallazgos de la investigación. Al respecto, es necesario destacar y advertir que la desigualdad no es un tema fácil de tratar para la élite político-económica, por lo que, tal como se verá más adelante, los discursos que elabora en torno a ella están cargados de tensiones. En lugar de construir un discurso unificado y coherente, los entrevistados aportaron elementos fragmentados y desordenados.

Para facilitar la comprensión de tales discursos, se identifican analíticamente dos lineamientos discursivos que plantean cada uno diagnósticos, opiniones y construcciones normativas disímiles. Estos han sido llamados discurso Corporativo y discurso Progresista. La estructura argumentativa de todos los capítulos correspondientes al análisis se organiza en torno a ambos discursos, a excepción de éste. En el presente capítulo se observan con detención las primeras impresiones de la élite político-económica respecto a la desigualdad, en ellas no es posible observar diferenciaciones importantes, pues son comunes a todos los entrevistados y por lo mismo sirven de puerta de entrada y funcionan como marco general para la comprensión de los siguientes capítulos.

Todos los entrevistados afirman que Chile es desigual y una parte importante alude al índice de Gini para referirse a esta materia. Este resultado no sorprende, dado que el país no sólo es reconocido nacional e internacionalmente por sus altos niveles de desigualdad (OCDE, 2015; Fairfield & Jorratt, 2014), sino que estudios previos indican que las clases más educadas y con mayores ingresos tienden a percibir niveles de desigualdad más altos que el resto de la sociedad (Bucca, 2009; Castillo et al., 2010; Pérez 2010). Sin embargo, simultáneamente a estas percepciones de desigualdad, es común a todos los entrevistados el desarrollar réplicas que ponen en tela de juicio su relevancia como problema social y la utilidad de buscar soluciones a ésta, al comprenderla como un problema inherente a toda sociedad. Este tipo de consideraciones es desarrollado casi unánimemente por los entrevistados, siendo sólo uno, Ignacio (68 años, diputado PS), el único que no lo hace. Quienes se reconocen de derecha tienden a ser más enfáticos en esta clase de argumentos,

no obstante, también aquellos que se definen de centro e izquierda cooperan en su construcción, por lo que, como se anticipó, no es posible encontrar significativas diferencias discursivas en este asunto entre ambos sectores políticos.

En cuanto a cómo, específicamente, la desigualdad es tensionada y se cuestiona su condición de problemática social relevante, esto se hace por parte de los entrevistados de tres formas distintas: naturalizarla, comprenderla como un asunto relativo y subjetivo, y evadir su problematización, optando tematizar otros asuntos en su lugar.

5.1 NATURALIZACIÓN DE LA DESIGUALDAD

Uno de los planteamientos más comunes entre los entrevistados es percibir la desigualdad como algo natural a toda estructura social, ya sea porque no hay registros de sociedades igualitarias o porque las capacidades humanas, al ser distintas, siempre van a generar desigualdades sociales como las que se conocen en Chile. Esta última idea se expresa en la cita de Cristóbal (61 años, D⁶), empresario de la industria cárnica: “*Dios nos dio ciertos talentos, a unos les dio más y a otros les dio menos (...) siempre va a haber una brecha (...) entonces es una utopía esto de tratar de igualar*”. Es decir, el origen de la desigualdad estaría dado por las características innatas de los individuos, respecto a las cuales tan solo Dios tiene injerencia. Aunque no todos los entrevistados aluden a Dios como el responsable, sí se repite el argumento que justifica la desigualdad a partir de las diferencias inherentes a las personas, sosteniendo que es ahí se encontraría la causa del problema. Esto demostraría la existencia de una estructura jerárquica de valoración de tales diferencias humanas, de modo que unas personas son concebidas, por su naturaleza, mejores que otras, y sería éste el principal impedimento para pensar en una sociedad igualitaria. Otra expresión de este tipo de argumentos, no se enfoca en la naturaleza desigual de los humanos, sino de la vida. Domingo (69 años, C), empresario de la industria tecnológica que ha desarrollado importantes negocios con el Estado, señala “*la vida es desigual*” en respuesta a la pregunta ¿es Chile un país desigual?

⁶ Las letras que acompañan la descripción de los entrevistados representan su postura política, donde D es Derecha, C es centro e I es Izquierda. Estas letras no son utilizadas en los casos en que los entrevistados militan en partidos políticos, pues en esos casos explicita el partido de adscripción.

La implicancia más importante de estos planteamientos es que al concebir la desigualdad como natural a toda estructura social, no es posible tomar medidas para cambiar esta situación pues es un asunto ajeno a toda voluntad y es necesario aceptarla como dada. Estas ideas están muy en sintonía con los postulados de Jaime Guzmán, quien desarrolla una comprensión conservadora de la desigualdad al concebirla como natural, mientras que plantea la igualdad como un proyecto a enfrentar (Cristi, 2009). Aunque sólo dos de los entrevistados militan en la UDI, los postulados de este partido —fundado por Jaime Guzmán— han permeado fuertemente estos sectores.

La naturalización de la desigualdad se observa también en las concepciones de ésta como un asunto inabordable, inabarcable y misterioso. Eduardo (64 años), exministro PS y exdirector de diversas multinacionales señala: “*no entendemos las raíces (de la desigualdad), no entendemos bien cómo enfrentarlo*”. En la medida en que el origen de la desigualdad es un misterio, fácilmente se desprende que no se conocen —o que no existen— caminos posibles para abordarla. Así, empresarios de derecha señalan: “*es difícil porque o sino la solución ya estaría dada*”; “*la solución no es mágica, o tampoco es por ley porque si fuera por ley ya se habría hecho una ley*”.

En definitiva, en la medida en que se recalca el origen natural, ahistórico o desconocido de la desigualdad, se define lo que Therborn (2015) llama “lo posible” y “lo imposible”, delimitando así los sentidos de mutabilidad que cada uno tiene del mundo y restringiendo los horizontes de transformación. Argumentos basados en supuestas naturalezas humanas y sociales, dificultan la posibilidad de encontrar caminos que superen las desigualdades. De este modo, se omite el hecho de que éstas son producto de modelos sociales, económicos, políticos y culturales que construyen y reproducen injusticias sociales. Al no reconocer el origen social de las desigualdades y al dificultar la identificación de soluciones a ellas, esta argumentación lleva a un status quo que acepta el orden dado y evita su problematización.

Ahora bien, naturalizar la desigualdad no es algo propio ni exclusivo de la élite, sino que se observa transversalmente en la sociedad chilena. La encuesta PNUD-DES 2017 muestra que el 57,6% de la población está de acuerdo con la afirmación “Las desigualdades sociales siempre han existido y seguirán existiendo”, de modo que los argumentos analizados se enmarcan en percepciones sociales ampliamente instaladas. Aun así, es necesario reconocer

que estos datos y la información producida por esta investigación no pueden ser contrastados tan fácilmente debido a sus diferencias metodológicas, pues mientras en el caso de la encuesta citada se ofrecen dos categorías de respuesta, en esta investigación los planteamientos emergen de forma espontánea desde los propios entrevistados.

5.2 LA DESIGUALDAD COMO UN ASUNTO RELATIVO Y SUBJETIVO

Mientras la naturalización de la desigualdad pone en cuestión o niega su posibilidad de superación, la relativización le resta relevancia como problema social, ya sea aludiendo a las complejidades del concepto o mediante comparaciones con otros tiempos y lugares. Una forma de cuestionar el concepto de desigualdad es plantear una dicotomía entre lo igual y lo desigual. Bajo esta lectura, la igualdad refiere a un único estado de total uniformidad y homogeneidad; la desigualdad en cambio representa cualquier escenario que se aleje de lo anterior, abarcando así un amplio espectro de situaciones. Frente a la pregunta respecto a si es Chile un país desigual, Patricio (65 años), exministro DC y exdirector de una empresa estatal, responde lo siguiente: *“Claro... eso siempre es relativo entonces puede ser más desigual, menos desigual, es relativo, pero obviamente no es igual, o sea en ese sentido es desigual”*. Al llevar esta argumentación a números, lo que Patricio señala es que son desiguales todos los países cuyo índice de Gini es distinto de cero, argumento que, siendo cierto, es bastante estéril, pues invisibiliza la enorme diferencia que existe entre un país como Noruega, cuyo índice de Gini es 0,26 y uno como Sudáfrica cuyo índice es 0,63.

En una lógica similar, se plantea una confusión entre el concepto de desigualdad y el de diversidad. Al preguntar la opinión de un entrevistado respecto a la desigualdad, éste señala lo valorable que es la diversidad en una sociedad, utilizando estos conceptos como sinónimos. José Luis (44 años), exministro DC, plantea: *“Que seamos una sociedad diversa yo creo que también le agrega valor a la sociedad, (...) los ecosistemas más diversos son los más estables en el tiempo también”*. Al respecto, Therborn (2015) recalca la necesidad de distinguir la desigualdad de la diferencia al señalar que la primera presupone algún tipo de característica compartida, pues, “dos hombres pueden ser desiguales, pero un hombre y un rayo de luna solamente son diferentes” (Therborn, 2015: 108). De este modo, la desigualdad, y no así la diferencia, lleva implícita la posibilidad no sólo de comparar dos objetos, sino que además, de analizar la situación actual de cada uno

en contraste con su situación deseable. Por lo mismo, sería un error creer que la superación de las desigualdades significa suprimir la diversidad social.

Asimismo, se desarrollan otros argumentos que relativizan la desigualdad, pero ya no en un plano abstracto, sino más concreto, al señalar lo poco pertinente que es tratar a Chile como un país desigual habiendo países tanto más desiguales, o destacando lo mucho más desigual que era Chile años atrás. Sin embargo, los datos muestran que la pobreza ha disminuido fuertemente, no así la desigualdad, cuya reducción ha sido menor y el país sigue destacando a nivel internacional por este problema (Larrañaga & Rodríguez, 2014).

“Yo no creo que el problema de la desigualdad sea el problema de Chile. Yo creo que eso ha sido totalmente exagerado. Bueno es cosa de viajar un poco, no sé si has viajado tú, pero yo conozco muy bien Perú, conozco muy bien Colombia, conozco muy bien Brasil, conozco muy bien México y para un chileno ir a esos países... Ahí sí que se ve desigualdad. O sea, cuando tú vas a Brasil y el 20% es analfabeto, o sea de qué estamos hablando. En Chile ¿tenemos 20% de analfabetos?, los analfabetos que hay en Chile son de las generaciones antiguas, sí, hay, pero de más de 50 años. Entonces yo creo que es muy... ha sido muy mezquino el análisis de la desigualdad en Chile” (Pedro, 64 años, militante de Ciudadanos y empresario del mundo financiero).

En la cita se mezclan dos argumentos, además de comparar la realidad actual con la de otros países y momentos, se apunta a la subjetividad de esta problemática. El entrevistado argumenta que la desigualdad habría sido instalada discursivamente como un problema para el país sin necesariamente serlo, de modo que la población chilena habría desarrollado percepciones que no tienen correlato con la realidad. El cuestionamiento al carácter únicamente discursivo de la desigualdad también es desarrollado en torno a la poca relevancia que tiene este problema en las vidas de las y los chilenos, y es nuevamente Pedro quien mejor expresa esta idea:

“Yo pongo un ejemplo con esto de la desigualdad. Hay un porcentaje muy chico muy rico en Chile, hagamos un ejercicio, digámosle que se vayan fuera de Chile; se acaba al tiro el problema del índice de Gini y todo. Que se vayan 100 familias afuera, listo se arregló el problema de la desigualdad y Chile sigue siendo el mismo, no cambió nada en La Florida,

no cambió nada en Puente Alto” (Pedro, 64 años, militante de Ciudadanos y empresario del mundo financiero).

Como bien señala el entrevistado, efectivamente si desaparecen las 100 familias más ricas del país, el problema de la desigualdad disminuye. Sin embargo, lo que él no considera es que, al desaparecer estas familias también desaparecen las relaciones de dominación y explotación vinculadas a la mantención y reproducción de sus posiciones de poder. Asumiendo que se sigue produciendo la misma riqueza en el país, esta estaría mejor distribuida, pues ya no habría 100 familias que se apropian de un porcentaje importante. Más allá de lo infructuosa que pueda parecer esta discusión, el objetivo es evidenciar que algunos entrevistados de la élite no comprenden o no quieren poner atención al vínculo entre la acumulación de riqueza y la desigualdad. Al mantener estos asuntos aparte, la desigualdad no es concebida como un problema de injusticias y, por ende, la posición de quienes concentran los ingresos no sería problemática.

5.3 NEGACIÓN Y EVASIÓN DE LA DESIGUALDAD

Los últimos argumentos del apartado anterior también integran elementos de negación, pues al postular que la desigualdad es una problemática que no tiene implicancias reales en las vidas de las personas o que ha sido instalada como un problema social sin necesariamente serlo, se niega su carácter problemático. En esta misma línea, las formas de negación y evasión cuestionan tal conflictividad asociada a la desigualdad y tienden a abandonar el debate en torno a ellas. A través de diversos argumentos se pone en duda la pertinencia de tratar las desigualdades como una problemática real y contingente en la sociedad chilena.

Una forma de lograr esto es invisibilizar las desigualdades al desviar la atención desde la desigualdad hacia otros problemas considerados más relevantes o interesantes. En este sentido, un argumento presente en varias entrevistas señala que la desigualdad de ingresos no es tan importante como lo es la felicidad. Plantean esos entrevistados que el foco no debiese estar en cuestiones meramente económicas, sino que lo relevante es que las personas alcancen su felicidad. Incluso hay quienes, para profundizar este argumento, señalan que los ricos no son gente feliz, que viven encerrados y no pueden tener una vida normal como les gustaría.

“Independiente de la desigualdad, todos debiéramos perseguir ser feliz. Unos serán felices con un millón, otros con 100 millones, da lo mismo, pero todos debiésemos perseguir ser felices” (Andrés, 63 años, D, empresario del sector inmobiliario)

Parece contradictorio que quienes concentran el capital económico y político construyan estos discursos donde se le resta importancia a tales elementos. Como se verá más adelante, la gran mayoría de los entrevistados se identifica como parte de la élite y reconoce el rol que han cumplido sus privilegios para poder alcanzar estos puestos, de modo que esta contradicción se puede observar incluso dentro de sus mismos relatos.

Por último, la forma de evasión más tradicional refiere a la clásica disputa entre pobreza y desigualdad, donde se le otorga centralidad a la primera por sobre la segunda. Algunos llegan a plantear: *“Lo problemático es la pobreza (...) A mí me da lo mismo la desigualdad”* (Pedro, 64 años, militante de Ciudadanos y empresario del mundo financiero), explicitando así una postura de fuerte rechazo a toda problematización respecto a la desigualdad.

“A nadie le gusta que haya tanta desigualdad por un tema moral (...) Eso como que a uno como que le hace ruido, uno dice pucha, cuando uno va para allá (lugares pobres), esta gente no tiene plata para el remedio y éste anda en jet privado, que injusto dice uno, como una sensación. Pero si uno lo analiza bien, a mí no me importa que Paulmann tenga la plata que tiene, no me da envidia, a mí sí me da mucha rabia, rabia e impotencia que haya gente que no tiene qué comer y que no tenga cómo vestir a sus hijos y que entonces se enfermen y que se le llueva la casa” (Clemente, 61 años, D, empresario del retail).

Desde esta postura la desigualdad es problematizable tan solo en un plano moral, pues genera incomodidad ver la enorme distancia que existe entre las posiciones más altas y las más bajas. Al no identificar un vínculo entre ambas posiciones, es decir, al plantear que estos son dos asuntos que no tienen relación entre sí, no tendría sentido problematizar la brecha sino solo el piso mínimo, la pobreza.

Ahora bien, además de las posturas acá presentadas, existe un grupo todavía más amplio que no rechaza la desigualdad abierta ni explícitamente, pero sí reproduce esta idea a lo largo de sus argumentos.

Entrevistadora: *¿Es Chile un país desigual?*

Entrevistado: *Chile es un país desigual, tiene sectores de pobreza muy grandes todavía”*

(Francisco, 62 años, senador RN).

De manera aparentemente no deliberada, la desigualdad es postergada al referirse casi exclusivamente a la pobreza. Ciertamente los posicionamientos son distintos, en este caso no existe un rechazo explícito a las desigualdades, pero sí uno que plantea ideas similares de manera indirecta. En este último caso, desigualdad y pobreza son concebidas como sinónimos, idea que demuestra un distanciamiento del problema de la desigualdad y un acercamiento hacia la equidad, concepto que problematiza los pisos mínimos, pero en ningún caso los techos, aceptando así la distancia que existe entre las posiciones sociales (Garretón, 2014). El énfasis en la pobreza como fenómeno absoluto responde a un discurso que se instaló desde el retorno a la democracia y que guio las políticas públicas del período, el cual postula que los esfuerzos debiesen centrarse en erradicar la pobreza, postergando así el debate en torno a las diferencias económicas (Brunner, 1998; Lehmann & Hinzpeter, 2001).

Ciertamente, no existe un único tipo de desigualdad ni tampoco es posible tratarla como un suceso estático; muy por el contrario, es un concepto relativo y por lo mismo, puede ser problematizada y tensionada desde diversas aristas (Sen, 2004). Sin embargo, los elementos analizados en este capítulo están orientados en no tematizarla ni profundizar en sus múltiples aristas, evidenciando que es un tema que genera escozores al interior de la élite político-económica. Aun cuando este capítulo es solo una puerta de entrada al tema, y es en los siguientes se observa que en muchos casos sí se generan reflexiones mayores, es fundamental recalcar la incomodidad de los entrevistados al hablar de este tema, pues, la resistencia y molestia que expresaron entrega un marco de comprensión para los capítulos venideros.

6. NOCIONES Y PROBLEMATIZACIONES DE LA DESIGUALDAD: ARISTAS QUE LA ÉLITE SÍ PROFUNDIZA

Que en un primer momento los entrevistados cuestionen la problematización de la desigualdad en la sociedad chilena actual, no quita que posteriormente desplieguen discursos que dan forma y contenido a sus nociones de desigualdad. Es decir, si el capítulo anterior aporta las primeras impresiones de la élite político-económica en torno a la desigualdad, este capítulo refiere a un paso más allá, donde los integrantes construyen sus formas de entender y abordar el asunto, así como sus áreas de interés y mayor problematización.

Como previamente se mencionó, a partir de este capítulo se identifican dos formas distintas de comprender y tematizar la desigualdad, las cuales son analizadas como discursos. El Discurso Corporativo⁷ es llamado así debido a que, en lugar de centrar sus afirmaciones y argumentos en torno a la desigualdad, se dedica a defender los intereses y la posición de la élite. Quienes desarrollan este discurso tienden a pertenecer a la élite económica y/o a identificarse con posiciones políticas de derecha. Mientras que el segundo discurso, llamado Progresista, le asigna mayor centralidad a la problemática de la desigualdad y a los problemas sociales. Este discurso es elaborado mayoritariamente por posturas políticas de centro e izquierda y/o pertenecientes a la élite política. Aun cuando los emisores de los discursos tienden a ser ciertos grupos estables, la muestra de 13 entrevistados, y los sesgos señalados en el marco metodológico no permiten adjudicar directamente estos discursos a grupos específicos, razón por la cual se optó por analizarlos en tanto discursos y no en tanto colectivos. Cabe aclarar que ambos lineamientos discursivos no son realmente opuestos ni excluyentes, sino que se vinculan y enlazan constantemente, dado que las personas —no sólo la élite— construyen discursos que no son perfectamente unificados ni cohesionados, sino que son fragmentados e incluso contradictorios (Araujo, 2015). Por lo mismo, en múltiples ocasiones, entrevistados aportan simultáneamente a la construcción de ambos discursos.

⁷ Corporativismo: en un grupo o sector profesional, actitud de defensa a ultranza de la solidaridad interna y los intereses de sus miembros (RAE, 2018).

6.1 DISCURSO CORPORATIVO: CON EL FOCO EN LA POBREZA, SE RESPONSABILIZA A LOS INDIVIDUOS POR SU POSICIÓN SOCIAL

Al momento de tratar la desigualdad, recurrentemente el discurso corporativo se refiere al ámbito educativo porque es ahí donde considera que se origina el problema. Cristóbal (61 años, D), empresario de la industria cárnica, lo expresa de este modo: *“fundamentalmente la educación es lo que hace que de ahí en adelante las cosas sean desiguales”*. Sin embargo, la problematización en torno al sistema educativo no avanza muy lejos, pues en lugar de proponer soluciones para disminuir las brechas que genera el sistema, se cuestiona y rechaza sistemáticamente la reforma educativa impulsada en el gobierno de Michelle Bachelet —que estaba siendo discutida en el congreso al momento de aplicar las entrevistas—, debido a que *“iguala hacia abajo”* en lugar de mejorar la calidad para todos.

Con el foco en los procesos de socialización, también refieren a la familia, al reconocerla como un actor central en la transmisión de valores, hábitos y prácticas que serán fundamentales para el desarrollo posterior de las personas. De este modo, las familias incidirían sustancialmente en las trayectorias de las personas, restringiendo o ampliando sus posibilidades. Mientras algunas familias entregan valores y apoyo a sus hijos para que estos emerjan, otras, muy por el contrario, solo restringen sus fronteras.

“Cuando hay una familia bien constituida, cuando los padres se preocupan de los hijos, o cuando no las hay y los niños caen en la delincuencia a edades increíbles, 10, 12 años ya están robando, en fin. Entonces está muy directamente relacionado con las familias que tengan cada uno” (Pablo, 72 años, D, empresario del sector agrícola, presidente de una asociación gremial y exdirector de un servicio ministerial).

El que la educación formal e informal sean consideradas tan relevantes en las vidas de los individuos, no quita que ellos debiesen hacerse responsables de sí mismos, de modo que, a pesar de los diferentes entornos en que los individuos se desarrollan, finalmente este discurso apela al deber individual de enfrentar de la mejor forma posible las circunstancias: *“Uno puede decir, oye pero por qué ese niño va a tener esa ventaja y el niño que tiene la mala suerte de que sus papás... la vida es así”* (Pedro, 64 años, militante de Ciudadanos y empresario del mundo financiero).

Este argumento vuelve a naturalizar las desigualdades, alineándose al planteamiento del capítulo anterior que señalaba, *la vida es desigual*. A partir de tal naturalización, nuevamente se posterga el debate en torno a la desigualdad para centrar su en el ascenso social. Si la desigualdad refiere a un problema que involucra a toda la sociedad al poner en tensión la brecha entre las posiciones más altas y más bajas, en este discurso, sin embargo, el foco se ubica casi exclusivamente en las trayectorias individuales y la agencia de los sujetos, específicamente de los pobres que no han ascendido, de modo que este discurso es la continuidad de aquel que en el capítulo anterior rechaza la desigualdad para problematizar la pobreza. .

No obstante, la relación directa entre movilidad social y desigualdad no tiene un fundamento claro, pues como bien señala Torche (2005) hay evidencia tanto a favor como en contra de este vínculo. Para el caso chileno, la autora describe al modelo como uno “desigual pero fluido”, donde a pesar de existir una fuerte movilidad en la parte baja de la estructura social que permitió los importantes avances en la reducción de la pobreza en los primeros años de la transición, la desigualdad se mantiene estable. Ahora bien, la siguiente cita explica con mayor claridad cómo los entrevistados vinculan estos conceptos a nivel discursivo:

“Yo creo que la desigualdad que no es tolerable es la desigualdad que no da oportunidades. En el fondo, si una persona se esfuerza y puede sacar una carrera, puede sacar una profesión y tiene los apoyos para poder sacar una carrera, yo creo que la desigualdad es completamente tolerable en esos casos” (Pelayo, 54 años, exministro UDI y empresario de la industria gastronómica).

Para la gran mayoría de la élite político-económica, resulta considerablemente más cómodo referirse al ascenso social antes que a la desigualdad. En la medida en que se evidencie que en Chile las posibilidades de ascenso social son reales y concretas, y que, a través del esfuerzo, la perseverancia y la disciplina cualquier persona tiene la posibilidad de ascender socialmente, la tan mal mirada desigualdad puede abiertamente reconocerse como tolerable. Es por esto que se presentan diversos argumentos que comprenden a los individuos como actores aislados y como los principales responsables de su posición social. Un primer argumento en esta línea recalca que en Chile existen oportunidades para todos y el error

está en desaprovecharlas, deslizando la idea de que quienes no ascienden socialmente carecen de entusiasmo y proactividad. Esta idea se expresa, por ejemplo, mediante la comparación entre los chilenos y los migrantes que llegan a Chile:

“Hemos recibido una cantidad enorme de inmigrantes, la gran mayoría de ellos trabajando. Eso significa que hay posibilidades, hay oportunidades. Probablemente, debe haber harto trabajo precario por ahí, pero yo no escucho a los inmigrantes quejarse de eso. Y, sin embargo, yo no sé cómo lo hacen, pero hasta ahorran para mandarles algo de dinero a sus familias. Lo que quiero decir con eso es que Chile es un país de oportunidades y el que quiere las busca y las encuentra, salvo repito, personas que están afectas por situaciones familiares, una persona de mucha edad y que tiene una pensión de 100 pesos no tienen mayor posibilidad de incrementar su ingreso” (Francisco, 62 años, senador RN).

Utilizando ejemplos que van desde la comunidad haitiana hasta el caso del multimillonario alemán Horst Paulmann, se plantea que en Chile existen amplias oportunidades de ascenso social que son despreciadas por la gente local. En esta cita, luego de desarrollar una fuerte crítica a la falta de esfuerzo y proactividad de los chilenos, se relativiza el argumento al señalar que existen casos extremos que se eximen de esta crítica por sus precarias condiciones. Como se verá más adelante, tal ambivalencia discursiva es una práctica recurrente entre los entrevistados, sin embargo, se entiende como un elemento que suaviza el mensaje sin modificar sustancialmente su contenido.

Un segundo argumento se enfoca en las actitudes de resignación que toman los individuos, pues los contextos adversos llevan a las personas a rendirse y aceptar sus posiciones de subordinación y precariedad. Pablo (72 años, D), empresario del sector agrícola, presidente de una asociación gremial y exdirector de un servicio ministerial, se refiere de esta manera al actuar de los pobres: *“si hay algún drama simplemente se quedan así en la cama por así decirte hasta que llega algún funcionario del Estado que les traiga ayuda”*. Otras críticas a la falta de esfuerzo como causa de la inmovilidad social, son formuladas en un plano más personal cuando, apelando a la comparación con las propias experiencias de vida, se expresa no solo un rechazo a quienes no sortean las dificultades, sino también una valoración de los méritos propios:

“Cuando una persona no tiene cómo mantenerse porque tiene problemas físicos, tiende no cierto a echarle la culpa a dios de por qué él no tiene esos medios. Al tipo que le falta un pie... Mira a mí se me han muerto dos hijos y es re fácil echarle la culpa a Dios” (Cristóbal, 61 años, D, empresario de la industria cárnica).

Como vemos, la resignación se comprende como una debilidad humana, pues implica no hacerse responsable de la vida propia, de modo que las posiciones de las personas se explicarían por las capacidades que han tenido para abordar las dificultades. Por lo mismo, los entrevistados no sólo apuntan a quienes no han logrado sobrellevar los problemas, sino también aplauden a quienes, a pesar de la adversidad, han logrado seguir adelante —como es el caso del entrevistado—. Estos planteamientos se acercan a la conceptualización de Mosca (2009) en torno a la élite, quien distingue a este grupo por su proactividad en contraste con el carácter pasivo y retraído de las masas.

Vinculado al argumento de la resignación se ubica el de la envidia, según el cual aquellos que ocupan las posiciones bajas de la estructura social tienden a rendirse al advertir la enorme distancia que existe entre sus posiciones y aquellas que aspiran tener. De esta manera, la envidia no es un motor para alcanzar tales posiciones, sino que genera enojo y lástima respecto a las propias.

“Hay algún porcentaje de gente que debe sentir rabia ¿Por qué yo que no tengo pega?... que se me murió mi mamá de cáncer, que me sale todo mal... y él anda en jet. Es una cuestión humana, una envidia que puede ser irracional, pero humana mal que mal” (Clemente, 61 años, D, empresario del retail).

Al considerar la envidia como algo “endémico”, “natural” o “humano”, que siempre van a sentir quienes no alcanzan las posiciones superiores, ésta se naturaliza como algo propio de la raza humana y de las estructuras sociales. De esta manera, el resentimiento asociado a estas posiciones sería también natural, cuestión que aporta a la concepción de un tipo de relación entre clases sociales, siempre tensa y estática. Tal tensión es expresada por Eduardo a través de un contraste con la realidad de Estados Unidos:

“El tema del chaqueteo es básicamente que (Chile) es un país envidioso, es un país donde el éxito es sospechoso. O sea, en Estados Unidos el éxito es algo reconocido, premiado,

una persona que ha tenido éxito material, que le ha ido bien en la vida, que ha progresado, es una persona que es admirada. En Chile el éxito es un poquito sospechoso, o sea a este gallo le fue bien porque tiene qué pituto, porque hizo qué cosa irregular, porque ya pa ponernos extremos, qué maldad hizo" (Eduardo, 64 años, exministro PS y exdirector de múltiples transnacionales).

La cita repite la lógica de validación de sus posiciones, subestimando las tensiones que éstas generan en la sociedad. Al enfatizar en las formas en que las clases bajas increpan a las clases altas por sus posiciones, el entrevistado plantea una visión que no reconoce el vínculo más amplio que existe entre estas clases y tampoco analiza cómo diversos factores influyen en la construcción de este rechazo. Llevando este argumento a una posición más extrema, uno de los entrevistados afirma:

“La envidia de acuerdo a lo que yo pienso, es una aspiración; por un lado, es un querer, es un envidiar, es un homenaje que los menos afortunados y los menos capaces le hacen a los más afortunados y capaces. Porque en realidad lo que quieren es ser como ellos, pero se consideran condenados a que no pueden hacerlo” (Pedro, 64 años, militante de Ciudadanos y empresario del mundo financiero)

Bajo esta lectura la élite político-económica no se siente incómoda ni tensionada por esta envidia; muy por el contrario, la valora como un reconocimiento a sus esfuerzos. En ese sentido, los efectos que tiene la desigualdad en la frustración de aquellos que ocupan las posiciones inferiores, son analizados como un problema unidireccional sin repercusiones para la sociedad ni para ellos mismos. De modo que en línea con los hallazgos de López (2009), en este caso la élite no parece mostrar preocupación por los posibles problemas asociados a la desigualdad, sino todo lo contrario.

A modo de cierre, es necesario recalcar que las posturas meritócratas que sustentan los argumentos presentados en este apartado no son exclusivas de la élite político-económica, muy por el contrario, son compartidas por gran parte de la sociedad chilena (Espinoza, 2014; Bucca, 2009). No obstante, es relevante destacar estos relatos ya que en ellos se refleja que quienes tienen mayor injerencia en el devenir del país plantean lecturas individuales de esta problemática, ignorando o tratando superficialmente las estructuras que inciden en las experiencias individuales.

6.2 EL DISCURSO PROGRESISTA: LA DESIGUALDAD, FENÓMENO DE MÚLTIPLES FACETAS QUE DETERIORA LA CONVIVENCIA SOCIAL

El segundo discurso, a diferencia del primero, no reemplaza el tema en cuestión, sino que abre diversas aristas de la desigualdad, reconociendo de este modo su complejidad. Este discurso se caracteriza por ser desarrollado mayoritariamente por posiciones de centro e izquierda —un grupo considerablemente menor y cuya representación es sobre todo del mundo político—.

“La desigualdad se manifiesta de muy distintas maneras. En Chile hay desigualdad económica, y la desigualdad económica se manifiesta también en la desigualdad educacional y cultural. Chile es también en cierto modo un país racista” (Domingo, 69 años, C, empresario de la industria tecnológica que ha desarrollado importantes negocios con el Estado).

Al plantear una amplia noción de desigualdad, que abarca diversas expresiones de esta, se alude también a las estructuras culturales que la sustentan. En esta línea, la desigualdad es concebida como parte de la identidad nacional al encontrarse arraigada en las bases de la sociedad chilena.

“Es una cuestión cultural, de idiosincrasia, de que la gente en los países más desarrollados y más avanzados socialmente empiezan a creer de verdad que somos todos iguales y que las capacidades y la inteligencia no dependen de los aspectos (físicos)” (Eduardo, 64 años, exministro PS y exdirector de múltiples transnacionales).

Para comprender esta cultura desigual los entrevistados mencionan diversos hitos y procesos que han contribuido a su formación, tales como la dominación del pueblo mapuche desde la colonia, el poco efecto que surtieron los ideales de la Revolución Francesa en el país, la exclusión política con el voto censitario, entre otros. Ignacio (68 años), diputado del PS, señala: *“tiene que ver con nuestra historia, y con la dificultad de hacer cambios en una dirección que haga más justa la distribución del poder y de la riqueza”*. Tal cultura de desigualdad tiene implicancias en las formas como la sociedad se relaciona y cómo conviven en su interior los distintos grupos sociales.

Con el foco en la interacción social, el discurso progresista problematiza la fragmentación social al señalar que la sociedad deja de ser una: “*son dos sociedades y son dos países*” (Eduardo, 64 años, exministro del PS y exdirector de múltiples transnacionales). Esta idea se reitera aludiendo a la altísima segregación que caracteriza a Santiago, ciudad donde se concentra la élite y en la que viven todos los integrantes de la muestra. Domingo, (69 años, C) empresario de la industria tecnológica que ha desarrollado importantes negocios con el Estado, plantea: “*La elite chilena no conversa con las otras (clases). El barrio alto y los jóvenes del barrio alto no conocen la realidad de los chilenos de clases más bajas, no bajan de Américo Vespucio*”. A partir de una serie de referencias geográficas, se evidencia que el territorio es percibido como un espacio que potencia y reproduce procesos sociales que dificultan la interacción entre clases.

Quienes despliegan estos discursos ponen especial atención a las desigualdades de trato, destacando que el color de piel, el lugar donde viven las personas, sus apellidos, sus etnias, entre otros, son factores que en esta sociedad determinan las posibilidades de cada uno y el tipo de trato que recibe. De esta manera, la desigualdad se concibe como un problema estrechamente vinculado a la marginación y discriminación, y por ende, como se señaló más arriba, como un problema cultural que se expresa en la forma como se relacionan las personas.

“*Los cargos altos de cualquier cosa: en el Estado, en las empresas, en las universidades, el rector de los colegios, el rector de la universidad, son toda gente blanca. Y los indígenas ocupan posiciones mucho más bajas, es muy notorio. Eso no se puede hacer (cambiar) por políticas públicas, es un sentimiento natural (que debiese) considerar a las personas por lo que son y no por su aspecto*” (Domingo, 69 años, C, empresario de la industria tecnológica que ha desarrollado importantes negocios con el Estado).

Las críticas a la discriminación y exclusión se enmarcan en un contexto general que ha sido estudiado en detalle por el PNUD (2017), pues las dimensiones culturales y simbólicas acá tratadas son cada vez más tematizadas y problematizadas socialmente. De este modo, la desigualdad deja de ser comprendida como un problema únicamente económico, para ser problematizada también en torno a sus aspectos relacionales. Ahora bien, la desigualdad de trato en ningún caso se encuentra desvinculada de las estructuras económicas y de poder,

pues como señala PNUD (2017), las personas de clases más bajas, de etnias indígenas y migrantes son de los grupos que se perciben más maltratados en su diario vivir.

Esta problematización esboza la idea de que la desigualdad, al tener efectos en las formas como se perciben y relacionan las personas, genera conflictos sociales. Domingo (69 años, C), empresario de la industria tecnológica que ha desarrollado importantes negocios con el Estado señala: *“la desigualdad social acarrea conflicto, o sea descontento, sufrimiento para la gente que está en los rangos bajos del espectro y conflictos sociales”*. Otro entrevistado profundiza este argumento, al señalar que los problemas de convivencia no solo se generan por las experiencias mismas de maltrato y abuso, sino también por el reconocerse parte de una sociedad desigual.

“Hay un elemento de percepción, que afecta a la convivencia, que afecta la manera como la sociedad puede funcionar y obviamente digamos, afecta a las personas que tienen una percepción de inequidad, los afecta en un mayor grado” (Patricio, 65 años, exministro DC y exdirector de una empresa estatal).

Al recalcar el rol de las percepciones en esta materia, se vuelve a enfatizar en las formas como la desigualdad no solo refiere a un asunto material, sino también subjetivo. No sentirse integrado y considerar que hay estructuras sociales injustas, no sería sólo un problema de los excluidos, sino de la sociedad en su conjunto. Es por lo mismo, que este discurso refuerza constantemente la necesidad de desarrollar una reflexión social más amplia en esta materia, que reconozca la desigualdad como un problema social. A partir de estas reflexiones los entrevistados se cuestionan las formas en que los individuos se relacionan, planteando que impera lo individual por sobre lo colectivo.

“Algunos años atrás o algunas décadas atrás había un sentido mucho más fuerte de lo colectivo, y por lo tanto participar en organizaciones sociales, de afiliarse a un sindicato, de ser parte de una junta de vecinos, de un centro de madres, de un centro de apoderados, o sea, lo colectivo yo creo que tenía más valor. Hoy día una sociedad de clase media o de clases medias o de sectores medios, es una sociedad donde se ha fortalecido mucho más lo individual” (Eduardo, 64 años, exministro PS y exdirector de múltiples transnacionales).

Ciertamente el discurso progresista reflexiona ampliamente respecto a las consecuencias de vivir en una sociedad desigual, sin embargo, tal reflexión no ahonda en los factores materiales que la causan. Aunque se mencionan herencias culturales y procesos históricos relevantes, no alude a las estructuras económicas que originan y promueven la desigualdad. Si el lineamiento progresista no toca estos temas, el caso del corporativo es todavía más extremo, pues se enfoca solamente en problemas individuales que no problematizan la desigualdad, de modo que no trata las causas ni sus consecuencias. Al respecto, Garretón (2014) señala que este consenso de abandonar el debate en torno al modelo económico para centrarse en las libertades individuales y culturales es parte de un largo proceso donde los partidos de izquierda en la transición democrática ajustaron sus discursos, facilitando así los acuerdos ente estos sectores políticos con las posiciones de derecha y el empresariado.

Reconocer este punto en común no significa invisibilizar las enormes diferencias discursivas que aluden a un marco de comprensión de los problemas sociales sumamente distinto. El discurso corporativo en todo momento mantiene su atención en las expresiones individuales y no sociales del problema, mientras que el progresista enfatiza en lo colectivo y en lo relacional, generando una amplia problematización respecto a los efectos que conlleva una estructura social desigual no solo a nivel individual sino también colectivo. En ese sentido, estas dos posturas expresan con claridad los dos lineamientos mencionados por López (2009), mientras el discurso corporativo, al tratar estos problemas desde el individuo, no reconoce amenazas a la convivencia como sí lo hace el discurso progresista.

7. CONSTRUCCIÓN DE IDENTIDAD DE LA ÉLITE: QUÉ SIGNIFICA PERTENECER A ESTE GRUPO

Para seguir avanzando en la comprensión los discursos de legitimidad, es imprescindible detenerse a estudiar las representaciones sociales de la élite, es decir, comprender desde qué lugar y de qué manera se percibe este grupo. Con el objetivo de conocer la visión que los entrevistados tienen de sí mismos y su entorno, se les preguntó por las formas como habitan sus posiciones sociales, cómo las caracterizan y cómo llegaron a ocuparlas. Aunque en los capítulos anteriores se han ido vislumbrando características de la élite, el objetivo de este capítulo es terminar de comprender las formas en que las percepciones que este grupo social tiene de sí mismo, inciden en sus discursos de legitimidad de la desigualdad.

Antes de presentar los dos discursos que conviven en la élite político-económica, se advierten dos elementos transversales a la mayoría de las entrevistas. Uno es la identificación de sí mismos como miembros de la élite bajo un entendido de que estas posiciones están asociadas a una serie de privilegios a los que acceden producto de sus orígenes acomodados. Reconocimiento que, aun siendo común, oculta importantes diferencias entre ambos discursos, pues más allá de saberse favorecidos por su posición de origen, los entrevistados contemplan diferentes definiciones del concepto de élite, y por lo mismo, plantean distintas comprensiones de este grupo social y de su pertenencia a él. Un segundo elemento común es la valoración de los privilegios que recibieron en su infancia y juventud, destacando el rol de las familias e instituciones educativas que los formaron. Nuevamente será necesario observar con detención cómo se plantean estos privilegios y cuál es el rol que se les otorga, para así identificar cómo las diferencias en sus relatos de vida repercuten en la legitimidad de sus posiciones.

7.1 EL DISCURSO CORPORATIVO: LA POSICIÓN COMO PRODUCTO DE UN ENGARCE DE PRIVILEGIOS, MÉRITOS Y TRADICIÓN

Este primer discurso es elaborado sobre todo por quienes tienen un perfil empresarial y de derecha. En este caso, la identificación como parte de la élite responde casi exclusivamente a la posesión de capitales económicos, sociales, culturales, y simbólicos; la que se explica tanto por una herencia de privilegios, como por los esfuerzos que ellos mismos han

desarrollado para producirlos y reproducirlos. De este modo, sus discursos se configuran a partir de una articulación entre lo heredado y lo merecido.

“Estudié en un colegio privado, pagado, en el colegio Saint George y no tuve problemas en que mis papás me pagaran los estudios de la universidad, yo creo que eso... Porque mis compañeros, todos tuvieron las mismas posibilidades que yo, entonces eso al final es una elite (...) El Saint George sacaba muchos políticos, mucha gente de la elite, y si estudias ahí probablemente es más fácil que si estudias en un colegio en Talca. Pero no necesariamente la persona que estudió en Talca no pueda ser parte de la elite” (Pelayo, 54 años, exministro UDI y empresario de la industria gastronómica).

Todos los entrevistados subrayan la importancia del capital cultural alcanzado en su formación educativa, y en algunos casos este es vinculado con el capital económico de sus familias. Sin embargo, a este último capital no se le asigna gran relevancia en la reproducción de las posiciones sociales ni en el acceso a oportunidades, de modo que tiende a ser mencionado únicamente de forma superficial. Como se observa en la cita anterior, recurrentemente tras reconocer privilegios heredados, éstos son relativizados al señalar que las oportunidades también están abiertas a gran parte de la población, deslizando así la importancia de los méritos individuales.

Otro capital señalado en sus trayectorias es el capital social. Rodearse de ciertas personas es considerado un elemento decisivo para explicar cómo los entrevistados alcanzaron su situación actual.

“Y en el caso de las amistades, que después te casas, en los colegios, en las escuelas, en la universidad, todas esas amistades escogidas poco menos que con pinzas, sabes que te va a permitir después tener buenos contactos, buenos conocimientos y en cualquier actividad de tu vida te vas a ir a topa con alguien que estudiaste o que estuviste en alguna circunstancia y que tú ya sabes quién es y todo eso te va dando pasos en la vida para seguir escalando y escalando y tomando posiciones hasta que llegues a la elite” (Pablo, 72 años, D, empresario del sector agrícola, presidente de una asociación gremial y exdirector de un servicio ministerial).

Este es el único entrevistado que explicita de esta forma el rol que cumplen las relaciones sociales en la élite, el resto en cambio se remite a reconocer sus redes de contacto con las personas más influyentes del país —políticos y/o empresarios— como un proceso de acumulación histórica producto de las redes de socialización y no de un esfuerzo personal. Destacan que la construcción de lazos se ha desarrollado sobre todo a través de las instituciones educativas, reafirmando los planteamientos de Bourdieu & Passeron (2013) en torno al rol que cumple la educación en la construcción del cierre social de la élite. En el caso de esta cita, se destacan elementos meritocráticos en la consecución del capital, pues el entrevistado señala que sus redes de contacto, en alguna medida, son producto de una preocupación por rodearse de las personas indicadas.

No obstante, el capital que se articula más estrechamente con el mérito es el capital cultural, pues los entrevistados destacan que la educación que han recibido, tanto en los establecimientos educativos como en el hogar, les inculcó la perseverancia, el esfuerzo y la disciplina. Francisco (62 años), senador RN, relata: “*yo entro en esto precisamente porque a mí siempre en mi casa me inculcaron que el estudio era central para avanzar, para progresar*”. Así la valoración del estudio se plantea como una enseñanza familiar. También se reconoce la disciplina entregada por las instituciones como un componente central en su formación: “*Estuve en un colegio en el que se iba al colegio todos los días, que había sanciones a quienes no iban a clases, había sanciones a quienes les faltaban el respeto a los profesores*” (Andrés, 63 años, D, empresario de la industria inmobiliaria).

De este modo, el vínculo que se establece entre la educación y el esfuerzo, es el principal argumento para legitimar las posiciones de poder que llegan a ocupar los entrevistados. Bourdieu & Passeron (2013) llaman ideología carismática (pues valoriza la “gracia” o “talento”) la forma en que las clases privilegiadas legitiman sus privilegios culturales, transmutando la herencia social en talento individual o mérito. Bucca (2009) refuerza empíricamente esta idea, demostrando que el discurso meritocrático a través de la educación se encuentra fuertemente arraigado en las clases altas al permitirles legitimar sus posiciones sociales.

Tanto en este apartado como en el 8.1 se repite una estructura argumentativa que pareciera ser un sello del discurso corporativo. Al referirse a las posiciones sociales —propias o

ajenas—, se observa una ambivalencia entre discursos que por una parte, destacan la injerencia que tienen los contextos sociales en las vidas de las personas, y por otra, enfatizan con aún más ahincó el rol de las capacidades y responsabilidades individuales. En el apartado 8.1., esto se desarrolla en un contraste entre los argumentos que explican las dificultades de ascender socialmente y aquellos que enfatizan en el demérito de quienes no ascienden, mientras que en este apartado los entrevistados reconocen sus privilegios heredados, para posteriormente enfatizar en sus méritos propios. A partir de la teorización de Araujo (2015) esto se podría explicar en la diferencia que existe entre que los principios normativos sean representaciones percibidas o reconocidas, y que éstas se transformen en ideales inscritos. En este caso, los entrevistados reconocerían los factores estructurales pero no los tendrían inscritos. Esto lleva a que pareciera que repiten un libreto aprendido que destaca la importancia de los contextos y estructuras sociales, aun cuando le asignan una centralidad sustancialmente mayor a la agencia

Por otra parte, también se observan argumentos que ya no refieren al esfuerzo, sino a elementos simbólicos como la tradición, la herencia valórica y de prestigio, los que son apreciados como un legado moral.

“En mi familia concretamente había una valoración muy alta por el esfuerzo y por sacarse buenas notas y por hacer las cosas bien, o sea no cabe duda. Mi papá fue el primero del curso, yo fui de los dos primeros todo el tiempo, me fue bien en la universidad, o sea y si yo miro para atrás (a su abuelo) que murió de senador, pero en los años 20 también. Pero tampoco tuvo una vida tan privilegiada: su padre se casó tres veces, su madre había muerto, en fin. Todo el mundo tiene ahí historias. Pero hay una cuestión familiar de valoración del esfuerzo, de levantarse, de trabajar, de disciplina, de que tú puedes lograr las cosas y que te lo meten desde niño chico, de leer de aprender a leer, de interesarte por todo” (Pedro, 64 años, militante de Ciudadanos y empresario del mundo financiero).

Al revisar su genealogía, el entrevistado demuestra que todos quienes llevan su apellido han sido exitosos, esforzándose y superando adversidades para alcanzar esa posición. En línea con los planteamientos de Stabili (2003) y Thumala (2007), la carga simbólica familiar sería central en la construcción de identidad no solo al inculcar valores sino también al

involucrar en una tradición asociada a ciertas características de racionalidad, autocontrol, disciplina y perseverancia.

Algunos entrevistados le imprimen un sello aún más conservador a la delimitación de los integrantes de la élite. En la siguiente cita, Pedro (64 años), militante de Ciudadanos y empresario del mundo financiero, argumenta a partir de la expropiación de tierras de la reforma agraria: “*tú les puedes quitar todo (a las élites) y lo van a volver a hacer (recuperar sus posiciones de privilegio)*”. Esta comprensión de la élite como un grupo con capacidades superiores que le permiten sobreponerse y recuperar su poder aun frente a la adversidad, se alinea a los planteamientos de Pareto (1980) que postula que la élite agruparía a los mejores exponentes de la sociedad.

Por lo mismo, se postula que siempre existirá un grupo de personas que se ubica en la cima de la estructura social; como señala Cristóbal (61 años, D), empresario de la industria cárnica: “*no todos pueden estar en la espuma de la ola*”. En estrecha relación con los discursos de naturalización de la desigualdad, estas afirmaciones se acercan a los postulados de Mosca (2009) respecto a que toda sociedad, sin importar sus niveles de desarrollo, se diferencia en dos grupos, la élite y la no-élite, planteamiento que limita las posibilidades de cuestionar esta concentración de poder.

Finalmente, si bien en el discurso corporativo los entrevistados son conscientes de sus posiciones de privilegio, es necesario destacar la ausencia de un reconocimiento del poder asociado a estos puestos, idea que es expresada más explícitamente por los únicos dos entrevistados que no se identificaron como miembros de la élite. Cristóbal (61 años, D), empresario de la industria cárnica, señala que él no tiene una mayor influencia en el país, “(yo soy) *relevante para mi señora y mis hijos*”. Por otra parte, Francisco (62 años), senador RN, plantea que los parlamentarios no son miembros de la élite, pues su rol es representar a la sociedad: “(a los parlamentarios) *los veo sintiéndose parte de esa inmensa mayoría de chilenos que buscan que las cosas funcionen bien*”. Ambos, a pesar de tener puestos formales de poder en el mundo político y económico, no asocian a éstos una mayor capacidad de influencia en el devenir de la sociedad. Estas posturas pueden ser analizadas como una forma de desentenderse del efecto que tienen y han tenido sus decisiones en la situación actual del país, evadiendo así el tensionamiento de sus posiciones.

7.2 EL DISCURSO PROGRESISTA: LA CONDUCCIÓN DESDE LA BENEVOLENCIA

En este segundo discurso, construido sobre todo por actores políticos —tanto de derecha como de izquierda—, los entrevistados no sólo se reconocen como miembros de la élite y herederos de ciertos privilegios, sino que también explicitan el poder asociado a estas posiciones.

“La elite es conceptualmente el conjunto de personas más influyentes de un país, cuya opinión, cuya actividad y cuya acción tiene más repercusión en la vida nacional que el resto. Ya sea porque tienen más prensa, ya sea porque tienen más poder o porque tienen más dinero” (Domingo, 69 años, C, empresario de la industria tecnológica que ha desarrollado importantes negocios con el Estado).

Reconocer la injerencia que tiene su grupo de pertenencia en el desarrollo del país necesariamente le asigna, tanto al grupo como al individuo, algún grado de responsabilidad al respecto. Además, el argumento plantea que la capacidad de influir en el país proviene de diversos espacios de poder, el económico, el mediático y el político. En ese sentido, se sostiene que existe una distribución desigual del poder en estas áreas mencionadas, y que es al interior de ellas que las élites concentran el poder.

Este discurso comparte una dimensión normativa respecto al rol que debe cumplir la élite en sus posiciones de poder. Patricio (65 años), exministro DC y exdirector de una empresa estatal, señala: *“son las elites las convocadas a conducir”*. Así también se destaca la necesidad de que tal conducción sea buscando consensos y el bien común:

“Yo creo que la elite debe trabajar sobre consensos importantes, creo que hay visiones a veces tan encontradas, tan distintas, que impiden harto avanzar. Por lo tanto, yo creo que es un deber de cualquier sociedad, llegar a consenso, acuerdos básicos y caminar hacia esa dirección” (José Luis, 44 años, exministro DC).

Es decir, según estos entrevistados, la élite traería consigo cuotas de medida, pues serían los llamados a mediar y conducir este camino de acuerdos. Se observa así la costumbre que dejó la transición democrática en Chile, donde el énfasis está en los “consensos tácticos” antes que en el proyecto político a impulsar (Garretón, 2014). Ahora bien, al preguntar por

el motor que los lleva a comprometerse con esta conducción por el bien común, los entrevistados señalan tener una vocación por ayudar a las personas y al país, la cual provendría de las generaciones previas, aludiendo así a los valores inculcados en sus respectivos núcleos familiares.

“Yo creo que ese ímpetu y esa fuerza interior de mi madre quedó muy plasmada en mí (...) Ella se dedicaba a la educación individual de poder enseñarles a leer y escribir a la gente que en ese momento era analfabeta. Eso quedó muy marcado... Mira yo nunca voy a ser muy rico porque yo lo regalo todo, mi dieta la regalo casi toda, pero soy un gallo feliz por eso” (Carlos, 59 años, diputado UDI).

En ese sentido, de acuerdo al discurso progresista la disposición a cooperar en la construcción de un mundo mejor va estrechamente vinculada a un desinterés individual. Quienes ocupan estos puestos no llegan a ellos por ambición ni por ansias de poder, sino por una genuina preocupación por los otros. Uno de los entrevistados explica cómo la vocación lo llevó a ocupar el puesto que hoy tiene:

“No tengo ninguna ambición, y no tengo ningún interés y todos los cargos que además hago son ad honorem, así que por lo tanto no es que lo haga por negocio, por ingreso (...) y ahí tú tienes la satisfacción personal de decir, bueno he aportado algo por este país” (Pablo, 72 años, D, empresario del sector agrícola, presidente de una asociación gremial y exdirector de un servicio ministerial).

El mismo entrevistado (Pablo) plantea que el liderazgo de la élite se genera por ciertas cualidades ejemplares de este grupo, idea que expresa del siguiente modo: *“¿qué es lo que es (la élite)? Es gente que de alguna manera transmite un ejemplo para otros”*. Si bien esta última afirmación es una excepción al interior de esta línea argumentativa, devela una percepción de superioridad de la élite en relación con el resto de la sociedad, la cual fue estudiada con anterioridad por María Angélica Thumala (2007), quien plantea que el ethos de la aristocracia tradicional se sustenta en discursos cristianos que realzan la posesión de una moral superior que impulsa a sus miembros a aportar al país a través de su conducción política. Es decir, se identifican como actores con una vocación genuina por cooperar al desarrollo de Chile, de modo que ejercen puestos políticos que no les generarían beneficios personales, sino tan solo —o mayoritariamente— la satisfacción de aportar al país.

En este capítulo, en definitiva, se ve reflejado cómo, tanto el discurso Corporativo como el Progresista, reconocen a la élite como un grupo de personas selectas, para las cuales la legitimidad de sus puestos de poder proviene mayoritariamente de lo que perciben como una cierta superioridad frente al resto de la sociedad. Con expresiones distintas, se desarrollan lineamientos en torno a una autovaloración y autorreconocimiento como actores sobresalientes, ya sea por sus esfuerzos, sacrificios y tradición o moralmente por su vocación y desinterés personal en la conducción del país. De este modo se ratifican los planteamientos de María Angélica Thumala (2007) respecto a que estos hombres quieren ser identificados con los ideales de la superioridad profesional y ética, siendo éstas las bases de su liderazgo y la legitimación de sus posiciones de poder.

8. EL ROL DE ACTORES SOCIALES: EL ESTADO Y EL EMPRESARIADO COMO PROTAGONISTAS EN MATERIA DE DESIGUALDAD

Si en los capítulos previos se han ido vislumbrando orientaciones normativas en materia de desigualdad, ya sea través de una evasión de ésta como problemática social o mediante el reclamo por las falencias individuales o sociales que las causan, este capítulo se aboca más detenidamente a esta materia. Aun cuando no se construyen horizontes normativos claros ni caminos acabados respecto a cómo alcanzar tales horizontes, se reconocen elementos normativos que aportan a la comprensión de los discursos de legitimidad de la desigualdad. Para ello se analiza el papel que los entrevistados le asignan a los dos actores sociales que mencionaron como relevantes al momento de tratar la desigualdad; el Estado y el empresariado. Ambos son percibidos y evaluados de formas distintas en los discursos corporativo y progresista, razón por la cual son también disímiles las orientaciones normativas que cada uno de estos discursos elabora en torno a ellos.

8.1 EL DISCURSO CORPORATIVO: LA INCOMPETENCIA DEL ESTADO EN CONTRASTE CON EL ÍMPETU DEL EMPRESARIADO

Como se vio en el apartado 7.1, el discurso corporativo redefine el tema de discusión mediante el reemplazo del problema de la desigualdad por el de pobreza y ascenso social. En esa misma línea, en este capítulo ese alejamiento del tema central se expresa una vez más, y en lo relativo a las orientaciones normativas los entrevistados construyen horizontes de su interés, pero que no necesariamente dan respuesta a la pregunta por desigualdad. Específicamente, se identifica al Estado como el principal responsable de los problemas sociales, ya sea de la desigualdad o de la pobreza —temas que son tratados indistintamente—, mientras que se señala que la solución se encuentra en el crecimiento económico, el cual es impulsado por el empresariado.

Si bien existe un vapuleo generalizado al aparato estatal, con frases lapidarias como la de Clemente (61 años, D), empresario del retail: “*el Estado que tenemos, no el 100% pero sí el 90% es pésimo, pésimo*”, es posible identificar dos críticas más específicas respecto a su responsabilidad en la estructura desigual chilena. En primer lugar, se critica al paradigma

de desarrollo que guía el actuar del Estado, reprochando la supuesta centralidad que se le asigna a la desigualdad por sobre la pobreza, idea que se expresa en la siguiente cita:

“La desigualdad en Venezuela es menor, claro que es menor porque nadie tiene nada. Entonces, al final uno tiene que buscar y decir bueno, ¿Queremos estar todos a pata pelá y ahí vamos a ser iguales?” (Pelayo, 54 años, exministro UDI y empresario de la industria gastronómica).

A partir de la premisa de que lo importante no es la desigualdad sino la pobreza, se argumenta en contra de las políticas que pongan esta problemática en el centro. Tal rechazo a las políticas redistributivas se desarrolla discursivamente a partir de críticas a los casos de Cuba, Venezuela y el Chile de los 70', aun cuando estos son escenarios sumamente lejanos a la realidad actual del país. Las críticas y temores hacia las políticas redistributivas serían un tanto infundadas, pues como señala Donoso (2014), las políticas públicas desarrolladas en democracia solamente buscan solucionar problemas específicos de malestar social, sin generar cambios significativos a las estructuras de desigualdad. Roser y Ortiz-Ospina (2018), expresan esto con datos que demuestran que en Chile —a diferencia de otros países— la variación del índice de Gini tras transferencias e impuestos disminuye muy poco, de modo que las políticas redistributivas tienen efectos mínimos en las estructuras de desigualdad del país.

La misma línea discursiva plantea que el rechazo a esta clase de políticas se funda en una preocupación por el país y por las clases bajas: *“(Otros dicen), acá tiene que venir el Estado y quitarles a unos y darles a los otros... lo único que ocurre con eso es más pobreza”* (Pedro, 64 años, militante de Ciudadanos y empresario del mundo financiero). Sin mencionar en ningún momento las implicancias que tienen las políticas redistributivas en sus finanzas personales, desarrollan argumentos que se presentan como preocupaciones genuinas por los sectores desfavorecidos. En ellos se identifican elementos que Marx (1959) señala como propios del discurso de los grupos que concentran el poder, donde estratégicamente se posicionan como los voceros de los intereses de la sociedad en su conjunto, aun cuando velan esencialmente por sus intereses de clase. Otra forma de elaborar esta preocupación por las clases bajas es desde un discurso más paternalista, donde se cuestiona el tipo de vínculo que se ha establecido con estos sectores:

“Si uno al hijo le da todo al final te van a decir educaste mal al cabro; en cambio, si le enseñas a lavarse, a sentarse en la mesa, a estudiar, a ser puntual, ese niño va a ser bueno en el futuro, pensando en el futuro. Pasa lo mismo con los países” (Pelayo, 54 años, exministro UDI y empresario de la industria gastronómica).

Se observa en estas palabras la inferioridad con la que los entrevistados de la élite político-económica perciben a las clases bajas o incluso al país en su conjunto, al tratarlos como niños a quienes es necesario que educar. La misma idea fue analizada con anterioridad por el PNUD al estudiar los discursos de la élite económica en el IDH 2004, donde destacan frases como: *“porque a los cabros chicos hay que tratarlos en fila no más”* (PNUD, 2004: 188).

En segundo lugar, el otro eje de críticas al Estado se desarrolla en relación con su funcionamiento, enfocándose sobre todo en la burocracia, ineficiencia y corrupción, cuestiones que se argumentan como propias del Estado, al regirse éste por asuntos políticos y no por una lógica de productividad. Estos planteamientos se enmarcan en lo que Undurraga (2012) señala como la expansión de la cultura del management, que impulsa principios de eficiencia y eficacia hacia el Estado, y genera críticas que buscan liberarlo de lógicas políticas para reemplazarlas por esta nueva cultura que se presenta como apolítica. Pedro (64 años), militante de Ciudadanos y empresario del mundo financiero, señala que todo proyecto del Estado siempre tendrá estos problemas: *“Si el Estado se pone a construir casas, va a haber corrupción, van a costar mucho más caras”*. Ahora bien, ¿por qué la élite se refiere con tanto ahínco a estas críticas? Porque las críticas al Estado se enlazan con discursos que realzan las capacidades y el rol del empresariado, quien tiende a ser el emisor de este discurso.

La primera crítica refiere a la ineficiencia y mala gestión del Estado, idea que expresa Clemente (61 años, D), empresario del retail: *“Si uno gana \$1.000.000, no puede gastar \$1.200.000, no puede y eso pasa en las empresas, si las empresas gastan más quiebran, y si el Estado gasta más tenemos todos estos problemas”*. A partir de sus experiencias respecto al funcionamiento del Estado, el entrevistado compara el actuar de éste con el del mundo privado, y recalca así cuánto más hábiles y racionales son las prácticas del sector al que pertenece. En esta misma línea, una segunda crítica refiere al mal uso de los impuestos:

“Cuando uno ve en el Estado como se mal utilizan los recursos... O sea, si los recursos se utilizaran de buena forma, la verdad es que los impuestos... O sea (si) la plata que recibe el fisco se administrara bien cierto, no me cabe duda de que la gente no pondría todos los problemas para pagar los impuestos que hoy día pone”. (Cristóbal, 61 años, D, empresario de la industria cárnica).

Es decir, se alude a la ineficiencia del uso de los recursos como argumento para explicar lo infructuoso que es pagar impuestos. Se desincentiva así a los empresarios a aportar por esta vía al desarrollo del país, deslizándose la idea de que es comprensible la evasión de impuestos. Una tercera crítica refiere a que la excesiva regulación del aparato estatal atenta contra el desarrollo del país:

“Lo más importante en un país y lo oírás a cada rato, es la generación de empleo y la generación de empleo, ¿Quiénes la hacemos? Los empresarios o los de la elite o como lo quieras llamar. Pero si no se nos crean las condiciones no damos pega, si nos ponen más y más impuestos no podemos dar pega. (...) Tú te metes en un negocio y dices, yo para hacer esto necesito 500 personas, pero no puedo pagar más de 300 lucas y si pagai 300 lucas te van a encontrar un miserable. Entonces como no puedo pagar más, mejor no pago, ¿te fijas? Entonces la crítica en contra de quienes generamos empleo es tan furibunda a veces, que ¿sabís qué?... No estoy pa estar en un diario, que me critiquen, siendo que yo sé que estoy ayudando te fijas, pero no puedo pagar más, cuando mejore el negocio pago más” (Pablo, 72 años, D, empresario del sector agrícola, presidente de una asociación gremial y exdirector de un servicio ministerial).

Este tercer foco de críticas realza aun con más fuerza la forma en que el Estado y la sociedad en su conjunto, a través de impuestos, regulaciones y discursos críticos, limitan el aporte del empresariado. Al obviar los beneficios que la generación de empleo conlleva para sí mismo, y al hablar de los negocios como un mundo con lógicas propias e incuestionables, el discurso corporativo construye un muro que blindará al círculo empresarial de estas críticas. De este modo, los empresarios aparecen como los actores protagónicos de la economía nacional al ser esenciales para Chile, rol que cumplen por vocación de servicio antes que por los beneficios que les reporta esta actividad. En el plano

discursivo se configura un escenario donde el empresariado es víctima de un sistema que limita y cuestiona sus buenas intenciones de aportar al desarrollo del país.

“Los negocios son para uno y para el país, para ayudar, para dar pega, para tratar bien. Nosotros, cuando tuvimos este negocio de supermercados nos iba muy bien, hacíamos muy bien la pega, a nosotros nos gustaba, gozábamos con eso. No sabíamos mucho cuánto ganábamos y tampoco nos interesaba maximizar la utilidad minimizando los costos, no. Tratábamos muy bien a la gente, a los clientes” (Clemente, 61 años, D, empresario del retail).

Nuevamente, restando relevancia tanto a las enormes ganancias que generan con sus empresas, como al rol esencial e imprescindible que cumplen los trabajadores para sus negocios, los entrevistados construyen al empresariado como un actor que se involucra en los negocios porque le apasiona y porque quiere cooperar a la sociedad. En este discurso es posible identificar una superioridad moral, donde el empresariado señala poner por delante de sus intereses económicos, el bienestar común. Al respecto, Thumala (2007) señala que la élite se percibe como moralmente superior al resto de la sociedad, siendo tal superioridad un argumento que legitima su posición de conducción y dirigencia en el país. A diferencia de lo que sostiene Friedman respecto a que la acción económica tiene como única responsabilidad social aumentar sus utilidades, la autora señala que la conciencia social de los empresarios respecto a la generación de empleo y otras acciones y discursos sociales, responden a la necesidad de darle sentido a la posición individual en la jerarquía social o a la situación personal en el mundo, no al deseo de engañar a los demás o a sí mismos sobre sus verdaderos intereses (Thumala, 2013). En esta misma línea, cuestiona a Bourdieu por sus lecturas instrumentales de este tipo de discursos y prácticas, al recalcar que estos valores efectivamente están inscritos en la élite y resultan fundamentales para la necesidad humana de legitimar sus posiciones (Thumala, 2011). En este caso, no es posible comprender cuán genuinos o instrumentales son estos discursos, pero sí es necesario destacar que efectivamente ellos le permiten a la élite económica encontrarle un sentido a su posición social y así legitimarla.

Finalmente, estos argumentos construyen un discurso que no sólo subraya la incapacidad del Estado para superar la desigualdad —o pobreza, que tienden a ser concebidos como

sinónimos—, sino que se enfoca en las capacidades que tiene y tendría el empresariado para llevar adelante de mejor manera estas políticas en la medida en que el Estado deje de limitar su actuar. Al concebir al empresariado como el motor del desarrollo del país, se plantea que el foco está en el crecimiento.

“Cuando el foco del análisis es desigualdad, pienso en suma cero, cómo se reparte algo fijo, creo que lo más relevante es cómo vamos haciendo crecer eso y haciendo que participen de eso los que tienen menos recursos” (Patricio, 65 años, exministro DC y exdirector de una empresa estatal).

Así entonces, el discurso que pone en el centro al empresariado vuelve a ser enfático en la necesidad de abandonar el debate en torno a la desigualdad para centrarse en otros asuntos más significativos. La brecha de la desigualdad no parece relevante, siendo prioritario poner la atención en el crecimiento como la solución válida, pues al tener más riqueza como país, toda la sociedad se ve favorecida, ricos y pobres. El caso más extremo lo plantea Andrés (63 años, D), empresario del sector inmobiliario, quien se reconoce como adherente a *“la idea del famoso chorreo”*.

Finalmente, según Undurraga (2012) estos discursos no serían nuevos sino son parte del mantra que la élite económica repite en desde su reconfiguración en dictadura, donde la defensa del pensamiento económico neoliberal operaría como una ideología que entrega respuestas a todas las preguntas. Como se observa en este caso, el crecimiento y el rechazo al sector público son discursos en respuesta a las orientaciones normativas en torno a la desigualdad, temas que difícilmente se podrían considerar realmente respuestas a las preguntas planteadas.

8.2 DISCURSO PROGRESISTA: EL ESTADO COMO UNA MALLA DE CONTENCIÓN Y COHESIÓN SOCIAL

Previamente, tal como se vio en el apartado 7.2, el discurso progresista presenta la desigualdad como un problema que aqueja a la sociedad en su conjunto y no solo a algunos miembros de ella. Como se verá, sus orientaciones normativas de este discurso concuerdan con ese diagnóstico y apelan nuevamente a la construcción de caminos colectivos para hacer frente a este asunto.

“Lo que distingue al ser humano es que vivimos en sociedad, y, por lo tanto, si no enfrentamos este problema de manera inclusiva, en el sentido de hacer de ésta una tarea de todos, esta cuestión no se puede arreglar” (Eduardo, 64 años, exministro PS y exdirector de múltiples transnacionales).

Quienes elaboran el discurso progresista, al ser mayoritariamente miembros de la élite política —sobre todo de posiciones políticas de centro e izquierda—, reconocen su injerencia en el Estado y lo evalúan de mejor manera que como lo hace el discurso corporativo, así como también son más constructivos al momento de definir su rol, posicionándolo como el actor central en esta materia. Patricio (65 años), exministro DC y exdirector de una empresa del Estado, señala que quienes forman parte del Estado consiguen contribuir a mejorar el entorno de las personas ampliando sus oportunidades: *“Podemos influir en esta parte del entorno que es el funcionamiento de la sociedad, y ahí es donde está el rol de la economía, de la política en hacer que eso funcione mejor o peor”*. Al afirmar estas ideas en primera persona, se constata que este discurso se elabora desde la posición de quien se reconoce como parte de este aparato y, por ende, como responsable de sus logros y fracasos.

Las expectativas que este discurso tiene respecto al rol del Estado y la política en esta materia, se contrastan con sus percepciones en cuanto a las capacidades que efectivamente tendría el poder político en el escenario actual. Aluden a un estado fuerte y una sociedad involucrada en los proyectos políticos, sin embargo, reconocen que el escenario actual ha cambiado. Por lo mismo, el discurso enfatiza en la necesidad de incentivar la organización colectiva y la participación política y electoral: *“Es preocupante que la participación y el principal vehículo que es el sufragio... la abstención sea tan alta. O sea que la gente ya dejó de creer en que ese vehículo es eficaz”* (Domingo, 69 años, C, empresario de la industria tecnológica que ha desarrollado importantes negocios con el Estado). Desde percepciones similares, se problematiza lo limitado que es actualmente el rol del Estado.

“Yo creo que el Estado a veces tiene como complejo el desarrollar todas las capacidades que tiene. Desde un Estado más subsidiario, más en la medida de lo posible, a un Estado que se plantee metas más exigentes como poder garantizar el ejercicio de derechos que son más universales” (José Luis, 42 años, exministro DC).

Ambas críticas apuntan a cambios sociales, políticos y económicos significativos que ha experimentado la sociedad chilena, los que Garretón (2014) comprende como un proceso de transformación a nivel de la matriz sociopolítica. Señala este autor que en la matriz previa la política era un espacio central de vinculación social, mediante el cual la población vehiculizaba sus demandas y se integraba a un proyecto de sociedad. El contexto actual sería uno de transición, donde bajo un modelo neoliberal que impulsa a lecturas individuales y no sociales, la política ha perdido ese rol y difícilmente los ciudadanos encuentran formas de enfrentar los problemas más significativos del período, como lo es la desigualdad. En ese sentido, el discurso progresista, en lugar de reprochar el desempeño del Estado reprocha los procesos sociales y económicos que generan un contexto adverso para la política que le impide tener la capacidad de conducción que alguna vez tuvo.

Aun siendo conscientes de lo limitadas que son las facultades del Estado en esta materia, confían en que es este el espacio desde donde debiesen surgir los caminos para enfrentar la desigualdad. Por lo mismo, Garretón (2014) es enfático en señalar que, frente a estas limitaciones del modelo, así como también debido a las lecturas políticas de la izquierda post dictadura militar, ya no se construyen horizontes que planteen reformas estructurales al modelo económico, sino que se reconoce la débil capacidad correctiva y dirigente del Estado. Es en esta línea que los entrevistados plantean una serie de medidas donde el Estado puede aportar a corregir problemas sin tocar las estructuras que los fundan:

“Una educación formal puede reemplazar, puede llenar los vacíos. Es más exigente, y pone más sobre la escuela en una educación formal. O alguna red de apoyo que se logre formar... entonces claro, el ideal es una comunidad familiar” (Patricio, 65 años, exministro DC y exdirector de una empresa del Estado).

Reconociendo que el caso ideal es que la familia sea una estructura fuerte que eduque de buena manera a los niños, el entrevistado plantea que en aquellos casos en que esto no ocurre, es necesario que el Estado, a través de la educación pública, entregue las herramientas suficientes para que las personas logren desarrollarse.

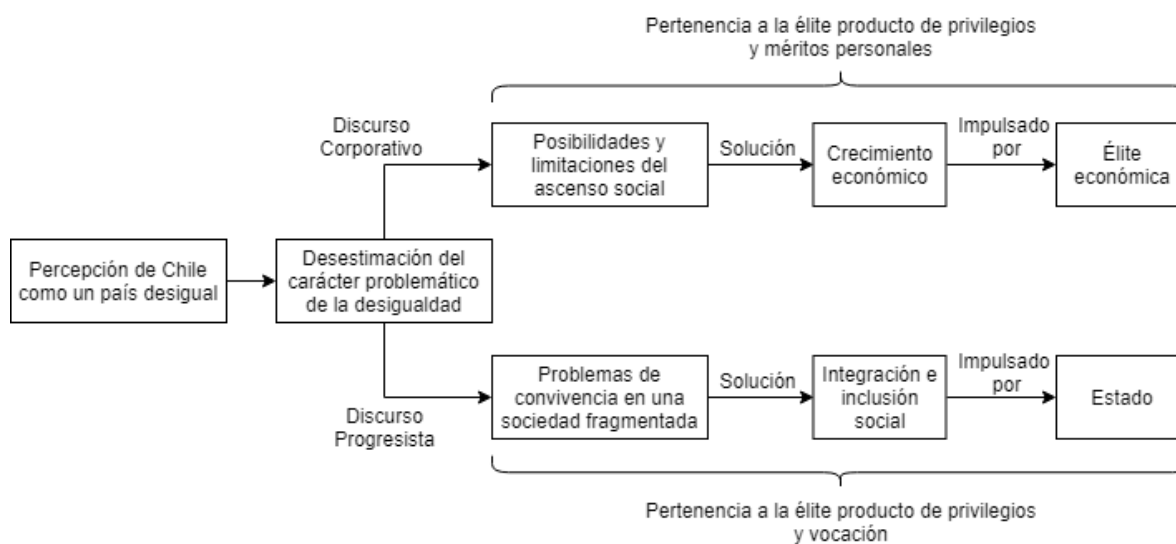
Al contrastar el discurso corporativo con el progresista, se observan diferencias significativas tanto en su evaluación de los actores sociales mencionados, como en las orientaciones normativas construidas en torno a ellos. Sin embargo, se identifica una misma

formulación del discurso en lo que refiere al lugar protagónico en el que se ubican a sí mismos dentro de su respectivo discurso. Aun cuando la mayoría de los entrevistados desestima la desigualdad como un problema social lo suficientemente relevante, la élite político-económica se posiciona a sí misma —ya sea a través del empresariado o del Estado— como la encargada de encontrar las soluciones, a pesar de que estas a veces ni siquiera aluden al problema planteado, sino que a problemas propios. Es decir, se observa un carácter autorreferente de la elite en su conjunto, pues todos sus miembros mantienen su atención únicamente en las falencias y capacidades que ellos mismos han tenido y tienen para enfrentar la desigualdad, casi sin mencionar a otros actores sociales que pudieran ser considerados relevantes en este escenario.

CONCLUSIONES

Tras haber revisado en detalle los argumentos que construyen los entrevistados de la élite político-económica en torno a la estructura social desigual y a su posición en ella, es necesario observar el diálogo existente entre tales argumentos para así comprender a cabalidad los discursos de legitimidad que en ellos se expresan. A partir de este análisis más amplio es posible contrastar las hipótesis con los resultados, para así destacar los hallazgos principales de la investigación. Con el objetivo de facilitar este ejercicio, el siguiente diagrama ordena los argumentos centrales de los discursos de la élite político-económica en esta materia.

DIAGRAMA 1: ARGUMENTOS CENTRALES DE LOS DISCURSOS DE LEGITIMIDAD DE LA ÉLITE POLÍTICO-ECONÓMICA



La hipótesis general señala que los discursos estudiados estarían cargados de tensiones, situación que se expresa en la identificación de dos discursos con enfoques reconocibles en casi todas las temáticas abordadas. El discurso corporativo y el progresista desarrollan diagnósticos disímiles, tanto de la desigualdad como de la élite, y por lo mismo, también sus orientaciones normativas apuntan en direcciones distintas. Así entonces, este hallazgo, respecto a la coexistencia de dos discursos, atraviesa las tres hipótesis específicas, lo que aporta una mayor riqueza discursiva al análisis.

Al analizar en detalle la Hipótesis 1 (*La élite político-económica percibe altos niveles de desigualdad, sin embargo, no reconoce en ella un problema significativo*), se considera que es insuficiente para expresar las percepciones estudiadas. Ésta se sustenta en hallazgos de investigaciones cuantitativas (Bucca, 2009; Castillo et al., 2010; Pérez, 2010), razón por la cual no considera las complejidades discursivas de estos planteamientos que radican sobre todo en el contraste entre ambas partes. Si en un primer momento los entrevistados mostraron un amplio manejo de índices e indicadores de desigualdad, posteriormente desplegaron una variada gama de argumentos para restarle relevancia. Sin embargo, es en la construcción de ambos discursos donde se observan sus tensiones más específicas; mientras el discurso corporativo se mantiene en la línea de restarle relevancia a la desigualdad al tematizar el ascenso social, el discurso progresista le da contenido a ésta y la problematiza como un asunto relevante para la sociedad en su conjunto. En ese sentido, frente la pregunta de López (2009) respecto a la problematización de la desigualdad, un discurso ignora el problema, mientras que el otro identifica en éste una amenaza para una buena convivencia.

Luego, al observar la Hipótesis 2 (*La élite político-económica tiende a recurrir a sus credenciales educativas para validar su posición social*), se evidencia que los hallazgos se alejan bastante de esta línea argumentativa, pues los entrevistados legitiman sus posiciones al vincular sus privilegios con sus méritos. Aunque reconocen el haber tenido mayores oportunidades que el resto de la sociedad, enfatizan en sus méritos personales y familiares. Tales méritos se enfocan en la educación, sin embargo, no refieren directamente a credenciales educativas, sino que enfatizan en la transmisión de valores de esfuerzo y perseverancia y/o de vocación de ayudar al prójimo. En ambos casos estas cualidades fundan relatos de superioridad que son indispensables para comprender, no solo la legitimidad de sus posiciones, sino también el desarrollo de sus orientaciones normativas (Thumala, 2007). Además, las formas como perciben sus posiciones dentro de la élite aportan a la comprensión de tal legitimidad; el discurso corporativo no reconoce sus posiciones como espacios de poder e incidencia en el desarrollo del país, en cambio el progresista sí lo hace. Por lo mismo, el primero fácilmente se desvincula del problema de la desigualdad al no reconocer responsabilidades en tal situación, mientras que el segundo

desarrolla un discurso más autocrítico en esta materia al ser consciente de sus posiciones de poder.

La Hipótesis 3 (*Las orientaciones normativas desarrolladas por la élite político-económica no proponen cambios sustantivos al modelo político ni económico del país*), debido a su amplitud, fue totalmente certera, sin embargo, los dos discursos que conviven en su interior presentan diferencias importantes. El discurso corporativo, al no interesarse por la desigualdad, señala que su rol es conducir la sociedad hacia objetivos que para los entrevistados son más relevantes, específicamente el crecimiento. En cambio, el discurso progresista sí busca abordar la desigualdad, pero propone caminos desde donde reconocen que difícilmente podrán generar cambios. Los discursos comparten el proponer cambios insuficientes para transformar la estructura desigual y el posicionar a la élite político-económica como la encargada de conducir aquellos caminos.

Si en un primer momento el discurso corporativo no se reconoce un actor con poder en conducción del país, posteriormente realza su rol en el desarrollo del mismo mediante el crecimiento económico. De este modo, se observa cómo este discurso se desliza entre posiciones que priorizan por su comodidad, desligándose cuando los escenarios son complejos e involucrándose cuando estos les permiten posicionarse una forma que los beneficia. En cambio, el discurso progresista tiende a reconocerse desde un mismo espacio, y por lo mismo, sus orientaciones normativas se enlazan más directamente con el resto de sus planteamientos. Aun cuando la élite político-económica en su conjunto despliega discursos resbaladizos y confusos en estas materias, el caso del discurso corporativo es mucho más notorio al presentar contradicciones de este tipo en su interior.

Ahora bien, los hallazgos principales del estudio se expresan en la Hipótesis general, pues ésta logra agrupar de buena forma gran parte de los argumentos analizados: *La élite político-económica chilena presenta un discurso cargado de tensiones dado que, si bien percibe altos grados de desigualdad, no cuestiona su posición en la estructura social ni tampoco propone cambios significativos a ella*. Se concluye que las formas como los entrevistados de la élite político-económica legitiman la estructura social desigual son bastante complejas debido al constante reconocimiento de ésta y de sus privilegios en ella.

Como se mencionó en los antecedentes, la amplia tradición de estudios de la élite en Chile permite caracterizar a este grupo, mas no conocer sus ideas, visiones, opiniones y posicionamientos en torno a asuntos sociales. Por lo mismo, los insumos utilizados para la construcción de las hipótesis fueron bastante generales, cuestión que queda en evidencia al momento de contrastarlas con los resultados; apuntan en la dirección correcta, pero pasan por alto gran parte de su riqueza discursiva. A falta de antecedentes suficientes, se optó por desarrollar una investigación que mediante una comprensión integral de la élite, permitiese analizar a este actor tanto desde sus particularidades internas como en su interacción con la sociedad.

Esto se expresa a nivel teórico en la decisión de utilizar la noción de élite y a la vez recoger aportes del concepto de clase dominante. Mientras el primero abre la posibilidad de estudiar en detalle a este grupo y sus discursos internos, los aportes del segundo refieren a mantener constantemente un foco en los elementos relacionales del discurso. Aun cuando esta apuesta teórica implicó una amplia producción de información que dificultó estructurar el análisis en torno a los objetivos planteados, se valora significativamente, pues los énfasis de ambos conceptos han sido fundamentales para lograr una comprensión integral de los discursos que elabora este actor. Por lo mismo, parece necesario superar aquellas visiones dicotómicas de ambos conceptos cuando necesariamente el estudio de estos grupos requiere tanto de una visión interna como relacional.

En gran medida, el equilibrio entre ambos conceptos fue lo que permitió encontrar caminos para abordar un tema de investigación que el sujeto de estudio originalmente no quería tratar, la desigualdad. Pues parte de los horizontes normativos que desarrolla la élite político-económica, no tienen su origen en una reflexión respecto a la desigualdad, sino que se explican por las posiciones desde donde se reconoce este actor y por las formas como se percibe. Las percepciones de sí mismos como actores superiores son fundamentales para comprender sus orientaciones normativas que los posicionan en el centro del problema aun cuando muestran un desinterés por éste. Por lo mismo, tal juego entre sus construcciones internas y aquellas relacionales, es la clave que ha permitido avanzar en esta materia.

Esta apertura conceptual y también metodológica, permitió observar someramente una serie de asuntos que han sido excluidos del análisis acá presentado, pero que son sumamente

relevantes y necesarios de seguir estudiando. Uno de ellos refiere a las nociones de pobreza que desarrolla la élite y a su funcionalidad en los discursos de legitimidad, área en que la literatura local es escasa (Bowen, 2015). Un tema aún menos estudiado son las percepciones de fragmentación social, problema que la mayor parte de los entrevistados percibe, mas no vincula a la desigualdad. Así también queda en evidencia cuán relevante es comprender los proyectos de sociedad que impulsa la élite político-económica, es decir, ¿cuáles son los problemas que consideran prioritarios? ¿Hacia dónde consideran que debe avanzar la sociedad? ¿Tales avances giran en torno a individuos o a colectivos? Pues estos serían fundamentales para analizar no solo los discursos de legitimidad, sino que toda vinculación con la sociedad. Como estos temas, quedan muchos asuntos por investigar que generan insumos a la comprensión de los discursos de legitimidad de la élite político-económica. Si bien este trabajo aporta a entregar luces en la materia, sus sesgos y tamaño muestral impiden alcanzar conclusiones contundentes..

A modo de cierre, tal urgencia en la agenda investigativa de la élite, necesariamente debiese dar respuesta a la pertinencia de estudiar a las élites económica y política como parte de un mismo grupo. Tanto las tensiones como los elementos cohesionadores entre los discursos corporativo y progresista evidencian cuan necesario es seguir avanzando en esta materia y lograr determinar si estos discursos se desarrollan en todos los ámbitos o si refieren únicamente a posicionamientos en torno a la desigualdad. Asimismo, urge identificar y caracterizar en detalle a los grupos que aportan a estas perspectivas y comprobar si es realmente posible referirse a una élite político-económica, o si, por el contrario, al menos a nivel discursivo tal grupo no se encuentra unificado.

ANEXOS

ANEXO I

Pauta de entrevista

Percepciones de desigualdad

1. ¿Usted considera que Chile es un país desigual? ¿Por qué?
2. ¿Es problemática la desigualdad? ¿Por qué? ¿Para quién lo es?
3. Hoy en Chile ¿Qué elementos cree que son importantes para surgir en la vida?
4. ¿Quién o quiénes son los responsables de que exista desigualdad?

Caracterización de la élite

5. Sin abocarse a describir políticas específicas, sino en términos generales, ¿Qué habría que hacer para cambiar esto?
6. ¿Qué es lo que caracteriza a este grupo? ¿Existen elementos propios de este grupo, formas de ver la vida, formas de actuar? En caso de que esta pregunta no sirva, preguntar: ¿En los círculos sociales donde se desenvuelve, ve que existan ciertos elementos en común?
7. En general la gente de este grupo social, ¿qué ha hecho para llegar a ocupar sus posiciones?
8. ¿Qué cree que debería hacer este grupo frente a las desigualdades?
9. ¿Qué cree que hizo que usted o sus familiares para que hoy pueda sentirse afortunado, ocupando una posición cómoda?
10. ¿Cómo la sociedad mira a este grupo? ¿Existe resentimiento, polarización en Chile?

Caracterización de la pobreza o los pobres

11. ¿Qué diría que es ser pobre? ¿Quiénes son pobres?
12. ¿Qué los caracteriza, su actuar, su forma de ser, forma de ver la vida? ¿Existen elementos propios de la pobreza?
13. ¿Qué han hecho mal aquellos que llegan a ser pobres?
14. ¿Qué podrían hacer para cambiar su situación?

ANEXO II

TABLA 2: CARACTERIZACIÓN DE CÓDIGOS

Familia de códigos	Código	Definición
Nociones de desigualdad	Definición de desigualdad	Nociones de qué entiende el entrevistado por desigualdad
	Causas de la desigualdad	Factores y actores causan y han causado desigualdad
	Consecuencias de la desigualdad	Consecuencias sociales e individuales de una estructura social desigual
Élite	Definición de élite	Definición de la élite, tanto en abstracto (definición teórica) como aludiendo sus historias de pertenencia al grupo
	Poder e influencia	Reconocimiento o desconocimiento del poder asociado a la élite
	Socialización de élite	Rol de la familia y proceso educativo en la transmisión de valores, prácticas y capacidades de los miembros de la élite
	Factores agenciales	Factores individuales que inciden en la pertenencia a la elite (esfuerzo y vocación)
Orientaciones normativas	Rol del empresariado	Rol y medidas que toma y debe tomar el empresariado para enfrentar la desigualdad
	Rol del Estado	Rol y medidas que toma y debe tomar el Estado para enfrentar la desigualdad.
Pobreza	Definición de pobre/pobreza	Definición de los pobres y/o la pobreza
	Factores de contexto	Factores sociales, económicos y culturales que inciden en la situación de los pobres
	Factores agenciales	Factores individuales/agenciales que

		inciden en la situación de los pobres
Relación entre clases altas y bajas	Existencia o inexistencia de relación	Identificación de algún tipo de relación entre clases (aunque sea solo en el ámbito laboral) o reconocimiento de fragmentación social.
	Evaluación de la relación (existente o inexistente)	Evaluación de la existencia o inexistencia de relación entre clases. Caracterización de tal relación, sus causas y consecuencias
Desestimar la desigualdad	Naturalización	Formas de presentar la desigualdad como algo natural a toda estructura social y a todas las personas.
	Relativización	Formas de relativizar la desigualdad al cuestionar el concepto o su problematización.
	Evasión o negación	Formas de evadir la desigualdad al tratar otros temas en su lugar (explícita o implícitamente)
Ascenso social	Posibilidades y limitantes de ascenso social	Posibilidades y limitantes de ascender socialmente en el contexto local
	Historias de ascenso	Historias particulares (personales y de otros) de ascenso social
	Importancia de la socialización	Rol de la familia y proceso educativo en la transmisión de valores, prácticas y capacidades de las personas en general
	Factores agenciales	Factores individuales que inciden en el logro o fracaso en el proceso de ascenso social

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar, O. (2011). Dinero, educación y moral: el cierre social de la elite tradicional chilena. En Joignant, A. & Güell, P. (Eds.) en *Notables, Tecnócratas y Mandarines: Elementos de sociología de las elites (1990-2010)* (pp. 203-240). Santiago de Chile: Ediciones UDP.

Aguilera, O. & Álvarez, J. (2015). El ciclo de movilización en Chile 2005-2012: Fundamentos y proyecciones de una politización. *Revista Austral de Ciencias Sociales*, 29, pp. 5-32.

Andréu, A. (1998). *Las técnicas de Análisis de Contenido*. España: Fundación Centro Estudios Andaluces.

Araujo, K. (2015). Las experiencias sociales y la creencia en la legitimidad. En Castillo, M. & Maldonado, C. (Eds.) en *Desigualdades: Tolerancia, legitimación y conflicto en las sociedades latinoamericanas*. (pp. 69-94) Santiago de Chile: RIL Editores.

Arriagada, G. (2004). *Los empresarios y la política*. Santiago de Chile: LOM Ediciones.

Atria, J., Amenábar, J., Sánchez, J., Castillo, J. C. & Cociña, M. (2017). Investigando a la élite económica: Lecciones y desafíos a partir del caso de Chile. *Cultura-hombre-sociedad*, 27(2), pp.5-36. doi: <https://dx.doi.org/10.7770/cuhso-v27n2-art1244>

Blanco, B. & Vásquez, F. (2018). *Promedio de 55 años: Nuevo gabinete es el de mayor edad desde 1990*. El Mercurio, 23 de enero. Recuperado de <https://www.emol.com/>

Blau, P. (1963). Critical remarks on Weber's theory of authority. *The American Political Science Review*, 57(20), pp. 305-316.

Bottomore, T. (1996). *Elites and society*. Middlesex: Pinguin Books.

Bourdieu, P. & Passeron J.C. (1996). *La reproducción*. México D.F.:Editorial Laia.

—. (2013). *Los herederos: Los estudiantes y la cultura*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Bowen, S. (2015). Educar la moral del pobre: fronteras simbólicas y gobierno de los pobres por parte de la elite económica católica de Santiago de Chile. *Pro-Posições*, 26(2), pp. 51-73. doi: <https://dx.doi.org/10.1590/0103-7307201507703>

Brunner, J. J. (1998). Malestar en la sociedad chilena: ¿de qué, exactamente, estamos hablando? *Revista Estudios Públicos*, N°72, pp. 173-198.

Bucca, M. (2009). *Merito y culpa en una sociedad estratificada: Un modelo explicativo para las creencias sobre la riqueza y la pobreza en América Latina*. (Tesis inédita de Maestría) Pontificia Universidad Católica. Santiago de Chile.

Castillo, J. C. (2009). *The legitimacy of economic inequality*. (Tesis inédita de doctorado). Universidad de Humbolt, Berlín.

—. (2012a). La legitimidad de las desigualdades salariales. Una aproximación multidimensional. *Revista internacional de sociología RIS* [online]. doi: 10.3989/ris.2010.11.22

—. (2012b). Contrastes entre la desigualdad económica objetiva y subjetiva en Chile. Santiago de Chile, Centro de Políticas Públicas UC, N° 57.

Castillo, J. C., Miranda, D. & Carrasco D. (2010). La percepción desigual de la desigualdad: Una Comparación de indicadores de percepción de desigualdad económica. Santiago de Chile, Centro de medición MIDE UC.

Correa, S. (2005). *Con las riendas del poder: La derecha chilena en el siglo XX*. Santiago: Editorial Sudamericana.

Cristi, R. (2009). *Hayek, la desigualdad y la UDI*. Revista Capital, 2 de septiembre. Recuperado de: <http://www.capital.cl/>

Cristi, R. & Ruiz, C. (1992). *El pensamiento conservador en Chile. Seis ensayos*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.

Delgado, J. M., & Gutiérrez, J. (1994). *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en las Ciencias Sociales*. Madrid: Síntesis.

Donoso, J. (2014). Políticas redistributivas en Chile ¿Altruismo fuerte o altruismo débil? *Estudios de Nueva Economía*, 3(1), pp. 5-7.

Espinoza, F. (2014). *Discurso Meritocrático: Significados y valoraciones diferenciadas en Chile contemporáneo*. (Tesis inédita de pregrado). Universidad de Chile, Santiago de Chile.

Fairfield, T. & Jorratt, M. (2014) Top income shares, business profits, and effective tax rates in contemporary Chile. ICTD working paper, 17. Institute of Development Studies, Brighton, UK.

Fontaine, A. (1983). Reflexiones sobre ética y mercado. *Revista Estudios Públicos*, N° 10, pp. 39-50.

Gárate, S. (2016). *Ley de cuotas, las mujeres en el poder*. Revista Caras, 31 de agosto. Recuperado en <http://www.caras.cl/>.

Garretón, M. A. (2012). *Neoliberalismo corregido y progresismo limitado: Los gobiernos de la Concertación en Chile, 1990-2010*. Santiago de Chile: Editorial ARCIS.

—. (2014). *Las Ciencias sociales en la trama de Chile y América Latina*. Santiago de Chile: LOM Ediciones.

Giesen, E. (2010). *el Sobre la élite chilena y sus prácticas de cierre social*. (Tesis inédita de pregrado), Universidad de Chile, Santiago.

Huneus, S. (2010). *Las estrategias matrimoniales de la elite económica en Chile*. (Tesis inédita de pregrado), Universidad de Chile, Santiago.

Ibáñez, J. (2006). Presentación. En Canales, M. (coord.) *Metodologías de investigación social. Introducción a los oficios*. Santiago: LOM Ediciones.

Ibáñez, S. (s/f). *Legitimidad de las desigualdades de ingreso ¿Principios o ideología?* Recuperado de: http://actacientifica.servicioit.cl/biblioteca/gt/GT8/GT8_IbanezSchuda.pdf.

Joignant, A. & Güell P. (2011). *Notables, Tecnócratas y Mandarines. Elementos de Sociología de las Elites en Chile (1990-2010)*. Santiago de Chile: Ediciones UDP.

La nueva cámara de diputados: Cómo está quedando conformada y radiografía de sus integrantes. (2017). El Mercurio, 20 de noviembre. Recuperado de <https://www.emol.com/>.

- Larrañaga, O. & Rodríguez, M. E. (2014). Desigualdad de ingresos y pobreza en Chile 1990-2013. Documento de trabajo, PNUD.
- Lehmann, C. & Hinzpeter, X. (2001). Los pobres no pueden esperar, la desigualdad sí. Los que más importan tienen la palabra. *Revista Punto de referencia* N°241, Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos.
- Lopes, D., Damascena, L. & Mendoca., C. (2015). La política exterior del Chile democrático: El papel de los empresarios y el surgimiento de la diplomacia paralela. *Cuadernos americanos*, 4(154), pp. 101-123.
- López, M. (2016). Elite Framing of Inequality in the Press: Brazil and Uruguay Compared. *Brazilian Political Science Review*, 10(1), pp. 1-31. doi: <https://dx.doi.org/10.1590/1981-38212016000100002>.
- Maillet, A., González-Bustamante, B. & Olivares, A. (2016). ¿Puerta giratoria? Análisis de la circulación público-privada en Chile (2000-2014). Documento de Trabajo PNUD, Desigualdad N° 2016/07.
- Marx, K. (1959). *La ideología alemana*. Montevideo: Ediciones Pueblos Unidos.
- Michels, R. (1999) *Political Parties. A sociological Study of the Oligarchical Tendencies of Modern Democracy*. New Jersey: Transaction Publishers.
- Mönckeberg, M. O. (2001). *El saqueo de los grupos económicos al Estado Chileno*. Santiago: Ediciones B.
- Mosca, G. (2009). *La clase política*. Madrid: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Moulian, T. (1997). *Chile Actual, Anatomía de un mito*. Santiago de Chile: LOM Ediciones.
- OCDE (2015). Income Distribution Database (IDD) Recuperado de <http://www.oecd.org/>.
- Orellana, N., Maldonado, C. & Castillo, M. (2015). Presentación. Apuntes sobre los conceptos de desigualdad, legitimación y conflicto para el análisis de las sociedades latinoamericanas. En Castillo, M. y Maldonado, C. (Eds.) *Desigualdades. Tolerancia,*

legitimación y conflicto en las sociedades latinoamericanas. Santiago de Chile: RIL Editores.

Ossandón, J. (2013). Hacia una cartografía de la élite corporativa en Chile. En Tironi, E. & Ossandón, J. *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman*. Santiago de Chile: Uqbar Editores.

Pareto, V. (1980). *Forma y equilibrio sociales*. Madrid: Alianza Editorial.

Pérez, P. (2010). *Las dimensiones objetivas y subjetivas de la desigualdad social en Chile*. (Inédita tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica. Santiago de Chile.

PNUD (2004). Informe de Desarrollo Humano: El poder ¿para qué y para quién?. Santiago de Chile: PNUD.

—. (2015). Desarrollo Humano: Los tiempos de politización. Santiago de Chile: PNUD.

—. (2017). Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile. Santiago de Chile: PNUD.

—.PNUD (2018). Representación política de mujeres en el poder legislativo. Análisis de aplicación de las cuotas de género en las elecciones parlamentarias 2017. Santiago de Chile: PNUD.

PNUD-DES (2017). Encuesta del libro Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile. Santiago de Chile: PNUD.

Puga, I. (2011). Lo justo y lo posible: desigualdad, legitimidad e ideología en Chile. En Castillo M., Bastías, M. & Durand, A. (Eds.), *Desigualdad, legitimación y conflicto. Dimensiones políticas y culturales de la desigualdad en América Latina* (pp. 139-160) Santiago de Chile: Universidad Alberto Hurtado.

RAE (2018). Diccionario de la lengua española (23.^a ed.). Madrid. Recuperado en <http://dle.rae.es/>.

Raineri, A. (2003). El impacto de la cultura nacional en la administración de equipos de trabajo en Chile. *Estudios de Administración*. 10(2) pp. 28-57.

- Rehren, A. (2000) La redemocratización de la política chilena: ¿Hacia una democracia capitalista. *Revista de Ciencia Política*, 20(2), pp.1-15.
- Retamal, R. (2014). Desigualdad social en Chile hoy: entre la realidad y los discursos. Cuaderno de Coyuntura N°3. Santiago de Chile: Fundación Nodo XXI.
- Rodríguez, D. (2001). Gestión Organizacional: Elementos para su estudio. Santiago de Chile: Centro de Extensión PUC.
- Roser, M. & Ortiz-Ospina, E. (2018). "Income Inequality". Recuperado en: <https://ourworldindata.org/>.
- Rovira, C. (2007) Chile: Transición pactada y débil autodeterminación colectiva de la sociedad. *Revista Mexicana de Sociología*, 69(2), pp.343-372.
- . (2011). Hacia una sociología histórica sobre las elites en América Latina: un diálogo crítico con la teoría de Pierre Bourdieu. En Joignant, A. & Güell, P. *Notables, Tecnócratas y Mandarines. Elementos de Sociología de las Elites en Chile (1990-2010)* (pp.2171-191). Santiago de Chile: Ediciones UDP.
- Sagredo, R. (1996). Elites Chilenas del siglo XIX. Historiografía. *Cuadernos de Historia*, 16, pp. 103-132.
- Sen, A. (2004). *Nuevo examen de la desigualdad*. Buenos Aires: Editorial Alianza
- Solimano, A. (2015). *Elites económicas, crisis y el capitalismo del siglo XXI: La alternativa de la democracia económica*. Santiago de Chile: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Stabili, M. R. (2003). *El sentimiento aristocrático: Elites chilenas frente al espejo (1860-1960)*. Santiago de Chile: Editorial Andrés Bello.
- SVS (2016). Medición de indicadores diseñados en 2015. Porcentaje de mujeres en los directorios de empresas IPSA. Comité de género SVS.
- Tironi, E. & Ossandon, J. (2012). *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman*. Santiago de Chile: Uqbar Editores.

- Therborn, G. (2008). *¿Cómo domina la clase dominante? Aparatos del Estado y poder estatal en el feudalismo, el capitalismo y el socialismo*. México D.F.: Ediciones Siglo XXI.
- . (2015). *La ideología del poder y el poder de la ideología*. España: Ediciones Siglo XXI.
- Thumala, M. A. (2007), *Riqueza y piedad. El catolicismo de la élite económica chilena*. Santiago de Chile: Debate.
- . (2011). “Distinción de base religiosa en la elite económica chilena: algunas limitaciones en el enfoque de Bourdieu”. En Joignant, A., & Güell, P. (eds.), *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las elites en Chile (1990-2010)* (pp. 185-202) Santiago de Chile: Ediciones UDP.
- . (2013). El error de Milton Friedman. Justificaciones religiosas y morales de la empresa en Chile. En Tironi, E. & Ossandón, J. *Adaptación, la empresa chilena después de Friedman*. Santiago de Chile: Ediciones UDP.
- Torche, F. (2005). *Desigual pero fluido: El patrón chileno de movilidad en perspectiva comparada*. Serie En Foco, 57. Santiago: Expansiva. Disponible en <http://bit.ly/123Dtqi>
- Undurraga, T. (2011). Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile 1980-2010: Antecedentes, preguntas e hipótesis para un estudio de redes. Documento de trabajo, ICSO-UDP, Serie N° 11.
- . (2012) Transformaciones sociales y fuentes de poder del empresariado chileno (1975-2010). *Ensayos de Economía*, 22(41), pp. 201-225.
- Vela F. (2001). Un acto metodológico básico de la investigación social: la entrevista cualitativa. En Tarrés, M. L. (coord.) *Observar, escuchar y comprende. Sobre la tradición cualitativa en la investigación social*. México: FLACSO.
- Vicuña, M. (1996). *El París Americano. La oligarquía urbana como actor urbano del siglo XIX*. Santiago de Chile: Universidad Finis Terrae.
- Weber, M. (2002). *Economía y Sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México D.F.: Editorial Fondo de cultura económica.

Wright Mills, C. (2013). *La élite del poder*. México D.F: Editorial Fondo de Cultura Económica.

Zeitlin, I. (1993). *Ideología y teoría sociológica*. Buenos Aires: Amorrortu Editores,.