

Artículos / Articles

Prácticas de distinción, justificación y reproducción de la élite: evidencia de los ámbitos financiero y tributario en Chile / *Elite practices of distinction, justification and reproduction: evidence from financial and tax fields in Chile*

Jorge Atria

Escuela de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales e Historia, Universidad Diego Portales, Chile
jorge.atria@mail.udp.cl
<http://orcid.org/0000-0001-7145-3048>

Javier Hernández

Departamento de Sociología y Ciencia Política, Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Católica de Temuco, Chile
jhernandez@uct.cl
<http://orcid.org/0000-0002-3824-1614>

Recibido / Received: 01/03/2018

Aceptado / Accepted: 10/06/2019



RESUMEN

Este artículo aborda los fenómenos de construcción y persistencia de las élites desde una perspectiva de prácticas sociales, enfocándose específicamente en los procesos de distinción, justificación y reproducción. Con base en 53 entrevistas en profundidad a miembros de la élite económica en Santiago de Chile, se analizan distintas prácticas simbólicas, relacionales e institucionales asociadas a este grupo, favoreciendo la conservación de posiciones, privilegios y centralidad en el contexto de profundas transformaciones sociales y económicas en el país. Partiendo de estos hallazgos, el desarrollo económico chileno se muestra impulsado por prácticas apoyadas en procesos adscriptivos y no meritocráticos de asignación de posiciones y recursos.

Palabras clave: reproducción de las élites; mérito; prácticas sociales; desigualdad; Chile.

ABSTRACT

This article aims at understanding the issue of elite construction and persistence, focusing on processes of distinction, justification and reproduction, adopting a social practices' perspective. Based on 53 in-depth interviews with members of the economic elite in Santiago de Chile, this paper describes and analyzes relational and institutional practices displayed by members of the elite, which allow them to preserve their positions, privilege, and centrality, despite the deep and steady transformations that Chilean society and economy have experienced recently. In Chile, economic institutions and dynamics show the persistence of ascriptive logics rather than meritocratic ones at the time of distributing valuable resources and positions.

Keywords: elite reproduction; merit; social practices; inequality; Chile.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Jorge Atria. jorge.atria@mail.udp.cl.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Atria, J., Hernández, J. (2020). Prácticas de distinción, justificación y reproducción de la élite: evidencia de los ámbitos financiero y tributario en Chile. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 543-559.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.34>)

INTRODUCCIÓN

Este artículo busca contribuir al análisis de los procesos de construcción y reconstrucción de las élites en América Latina. Para esto, se estudian tres tipos de prácticas sociales destacadas por su relevancia y efectividad: distinción, justificación y reproducción, desde un enfoque gruesamente basado en los aportes de Bourdieu (1986) y sus seguidores acerca de la diferenciación, dominación y reproducción social. El funcionamiento cotidiano de estas prácticas se observa empíricamente en el discurso de la élite económica chilena en los ámbitos financiero y tributario, ambos centrales para el desarrollo y para examinar la dimensión social, simbólica y normativa de la vida económica.

Toda sociedad presenta jerarquías en las que ciertos individuos ocupan posiciones superiores a nivel simbólico, económico o político, pero la conformación y reproducción de estas jerarquías depende de las condiciones institucionales, la distribución social de recursos y el rol que cumplen las propias élites en los arreglos institucionales y la estructura social (Froud *et al.*, 2006). El poder y la capacidad de movilizar recursos para institucionalizar normas, procedimientos y discursos tienen gran incidencia en la distribución de posiciones, beneficiando habitualmente a quienes ya ocupan lugares de prestigio. Por ello, no puede comprenderse la distribución social de recursos ignorando el rol activo de la élite en la configuración de la estructura social y de las instituciones que la sustentan. Esto hace también relevante el fenómeno de la reproducción institucional de la élite, o de cómo una élite va siendo reemplazada por otra, como ya estudiaran Mosca (2002) y Pareto (1991).

Lo anterior se vincula con un viejo problema en las ciencias sociales, ya planteado por Parsons, y que refiere a la adscripción y el logro para asignar posiciones sociales. Tal argumento plantea que las sociedades industriales crecientemente se orientan hacia criterios de mérito al asignar sus roles centrales. No obstante, no es claro si el tránsito hacia organizaciones e instituciones más complejas ha implicado el surgimiento de élites meritocráticas y técnicas en desmedro de aquellas basadas en criterios adscriptivos. Aunque una creciente literatura retoma el interés por las élites y aborda los alcan-

ces del mérito frente a la adscripción en distintas sociedades (Rivera, 2015; Waldmann, 2007), existe escasa evidencia empírica sobre cómo interactúan estos criterios en distintos países y arreglos institucionales, cómo se redefinen criterios adscriptivos en contextos complejos y cuáles son sus potenciales efectos en la reproducción de la desigualdad. El foco en las prácticas sociales contribuye en esta dirección para comprender cómo la distribución desigual de recursos y oportunidades está arraigada en comportamientos que la producen y reproducen al nivel de las interacciones, organizaciones e instituciones (Friedland y Alford, 1991).

Partiendo de estos antecedentes el artículo toma por objetivos, primero, analizar las prácticas de distinción, justificación y reproducción de la élite económica chilena en los ámbitos financiero y tributario; y segundo, comprender las lógicas con que los integrantes de la élite en las áreas mencionadas hacen sentido de sus posiciones y prácticas. En este sentido, más que examinar en profundidad los rasgos tributarios y financieros del sistema económico chileno, se los aborda como dispositivos de investigación para estudiar la élite económica, escudriñando si a partir de sus percepciones y prácticas sobre reclutamiento laboral y pago de impuestos es posible entender e ilustrar aspectos determinantes relacionados con su distinción, justificación y reproducción. Esto permite visibilizar un aspecto central: la posición de las élites en los diferentes contextos muchas veces es tomada por evidente, y no se repara en que ella se fundamenta en prácticas sociales. Se busca mostrar que las prácticas de distinción, justificación y reproducción de la élite económica se manifiestan en dos aspectos centrales de la organización económica de un país, como son los ámbitos financieros y tributarios.

La aproximación empírica se basó en 53 entrevistas en profundidad semiestructuradas a miembros de la élite económica, seleccionados a partir de criterios de nivel de ingreso y posición en la empresa, considerando distintos sectores productivos y áreas de experticia organizacional. Esto permitió examinar aspectos de la tributación y el mercado financiero chilenos considerando individuos de distintos rubros, con distintos tipos de experiencia, como también con diferentes formaciones profesionales.

La relevancia del caso chileno se fundamenta en una distribución de ingresos persistentemente desigual, con una marcada concentración en los percentiles superiores (Flores *et al.*, 2019). Chile no solo es el país más desigual de la OECD, sino que además redujo su desigualdad en la última década en menor proporción que otros países de América Latina. La sociedad chilena, asimismo, se caracteriza por su centralización de poder económico (Schneider y Soskice, 2009), una alta incidencia de los grupos económicos en la negociación de reformas tributarias (Fairfield, 2010) y la continuidad del factor adscriptivo en la conformación y selección de los miembros de la élite (Hernández y Moya, 2014). No obstante, se estima que la importancia de las prácticas de distinción, justificación y reproducción es común a élites de diferentes países, no solo a nivel latinoamericano, por lo que el enfoque propuesto puede ser de utilidad en otros contextos, considerando que el renovado interés en este grupo todavía necesita una aproximación conceptual más robusta.

Este artículo se organiza de la siguiente manera: en una primera sección se revisa la literatura respecto de distinción, justificación y reproducción como sustentos de reproducción de la élite. Luego se describe la metodología. Posteriormente se presentan los resultados en los dos ámbitos estudiados. Finalmente se presentan conclusiones e ideas para investigaciones futuras.

PROCESOS DE (RE)CONSTRUCCIÓN DE LA ÉLITE: PRÁCTICAS SOCIALES

En un contexto internacional marcado por la constatación de grandes desigualdades socioeconómicas, el interés de las ciencias sociales en las élites se ha revitalizado (Savage y Williams, 2008), abarcando distintos aspectos: su influencia a nivel nacional e internacional, su grado de apertura y las organizaciones que facilitan su agrupación y acreditación (Khan, 2012). Este artículo recoge parte de esta evidencia para enfocarse en procesos fundamentales para la constitución de la élite económica. Siguiendo la definición de Khan (2012: 362), este grupo es entendido como aquellos individuos que disponen de acceso o control desproporcionado

de un recurso que puede ser transferible, y puede ser obtenido a través de la ocupación de una posición, a diferencia de una mirada centrada en la posesión de recursos. En la realidad chilena, definida por altas y persistentes desigualdades, la ocupación de cargos selectivos de alto prestigio en grandes empresas ubica a aquellos individuos en una posición ostensiblemente distanciada del resto de la sociedad, tanto en términos de ingreso como del ejercicio de influencia en decisiones relevantes para el país (Atria *et al.*, 2017). Aunque el tiempo de ocupación de una posición, el rubro de la empresa u otras características pueden hacer variar el nivel de control o acceso a recursos, el foco en cargos de alto prestigio y nivel económico permite una aproximación a un grupo cuyas cuotas de poder divergen marcadamente del resto de la sociedad —independientemente de que decida ejercerlo— y cuya cercanía a beneficios y privilegios sociales es mucho más cercana que a sus perjuicios —independientemente de que sus comportamientos y patrones de consumo reflejen o no tal condición (Sherman, 2018)—. Este trabajo se concentra en individuos que detentan altas posiciones empresariales en los ámbitos financiero y tributario.

La estructura social se produce y reproduce cotidianamente a través de mecanismos y prácticas sociales institucionalizados (Grusky, 2000). Los procesos que posicionan a los miembros de las élites se fundamentan en prácticas sociales observables a nivel de interacciones, organizaciones e instituciones, configurando el modo en que una élite ejerce y reproduce su poder (Scott, 2008). Para Bourdieu, las prácticas permiten comprender el comportamiento social como algo que los agentes producen y reproducen continuamente (Bourdieu, 1999), lo que se aplica a las clases sociales y al accionar de los agentes en conformidad con el *habitus* asociado a su origen social (Bourdieu, 1986). En las prácticas los agentes despliegan sus capitales, actúan, juzgan y deciden. En ellas también confluyen discursos, estrategias, intereses y las formas en que los aprendizajes de distintos procesos de socialización vuelven a actualizarse, rearticulando la distribución desigual de capitales (Bourdieu, 1991). El concepto de prácticas favorece el análisis de comportamientos, discursos y procedimientos como el resultado de esquemas de

comprensión arraigados en grupos con intereses particulares, y no necesariamente como comportamientos racionales. Por otra parte, las prácticas reactualizan los marcos y disputas que sostienen las estructuras de desigualdad y dominación, en ambos lados de esta relación (Bourdieu, 1999).

Quienes ocupan posiciones de élite no permanecen en ellas indefinidamente, sea por los ciclos de vida o porque los sistemas políticos y económicos cambian (Dogán, 2003; Schijf, 2013). Así, los problemas de reclutamiento, asignación, circulación o transmisión son centrales para entender la distribución social de poder y recursos (Keller, 1963; Salverda y Abbink, 2013), desde lo cual se puede proponer la existencia de un proceso de construcción y reconstrucción de la élite, sustentado en prácticas de distinción, justificación o legitimación, y reproducción.

Distinción

El interés sociológico por las prácticas de distinción es antiguo (Simmel, 2004; Veblen, 2008). Sin embargo, ha recobrado importancia luego de los aportes de Bourdieu (1984) sobre cómo las clases acomodadas consciente e inconscientemente encarnan y ponen en práctica su posición social. Bourdieu desarrolla una teoría del gusto donde los objetos no tienen un valor intrínseco, sino que lo adquieren al ser asociados a ciertos grupos sociales. El gusto es una construcción social, y por esto son decisivas las definiciones sobre lo refinado de las clases altas.

Otros autores (Daloz, 2009; Lamont y Lareau, 1988) aplican este modelo más allá del análisis de bienes culturales, lo que Bourdieu también hace al definir capital cultural (Bourdieu, 1986; Lamont y Lareau, 1988). Así, todo comportamiento de clases acomodadas es una forma de distinción en que se expresan códigos, lenguajes, modales y gustos específicos (Daloz, 2009). Consecuentemente, estos autores profundizan el trabajo de Bourdieu¹ al

estudiar específicamente a las élites en diálogo con los autores clásicos; los patrones de consumo y comportamiento de la élite aparecen configurando una posición de superioridad que establece una distancia con el resto de la sociedad (Daloz, 2009: 61-63).

La distinción tiene una doble dimensión de representación —propia de cada grupo dominante a lo largo de la historia— y de generación de identidad y reconocimiento entre pares. Lo propio de la distinción es la diferenciación (Friedman *et al.*, 2015). Uno de los principales aportes de Bourdieu es que el aprendizaje de los códigos “correctos” por parte del *habitus* y el capital cultural de los grupos dominantes enseña también, de manera irreflexiva, a despreciar lo que se distancia de aquellos (Daloz, 2009). Esto operaría detrás de la formación de confianzas, amistades y asociatividad, lo que en algunas élites sería bastante endogámico (Rivera, 2015).

Justificación y legitimación

Para Boltanski y Chiapello (2007) toda desigualdad necesita justificación o legitimación: el rol de los privilegiados, para que sea sostenible, debe contar con una validación interna (que justifique la posición para los propios miembros del grupo) y una validación externa (que el resto acepte el rol de quienes asumen mayor centralidad). Por eso Boltanski y Thévenot (2006) hablan de regímenes morales o de justificación.

Este artículo enfatiza cómo la élite se observa a sí misma y cómo ella cree ser observada por el resto de la sociedad —justificación interna—, requiriéndose otro estudio para dar cuenta de cómo otros justifican o legitiman el rol de la élite. La justificación interna de posiciones de privilegio y centralidad descansa en una dimensión discursiva que traza un límite moral entre la élite y el resto de la sociedad (Lamont y Fournier, 1992) y al mismo tiempo vincula las diferencias y desigualdades al bien común (Boltanski y Thévenot, 2006).

Los individuos aprenden tempranamente a clasificar a las personas en grupos, estableciendo jerarquías y atribuyendo características morales y simbólicas (Lamont y Fournier, 1992). Esto se ex-

1 Bourdieu estudió la élite en contextos educativos, con foco en las diferencias de clase y los privilegiados, pero su análisis puede aplicarse a la totalidad de la élite (Salverda y Abbink, 2013).

presa en distintas instancias donde los individuos enjuician o toman decisiones respecto de otros en base a criterios culturales e institucionales aprendidos en diferentes momentos de socialización. Este tipo de observaciones parecen ligarse a la confianza, frecuentemente basada en la atribución moral a la pertenencia a ciertos grupos (Rivera, 2015). Por consiguiente, si bien en sociedades democráticas y que persiguen el mérito y la eficiencia hay una búsqueda declarada de igualdad de oportunidades, en la práctica esto es limitado por arraigados procesos de clasificación y diferenciación interpersonal (Lamont y Fournier, 1992).

Boltanski y Thévenot (2006) destacan la importancia de referir al bien común cuando quienes ocupan posiciones privilegiadas las justifican no en base a su propio beneficio sino al de la comunidad. En sociedades contemporáneas, tales retóricas se vinculan a la idea del mérito, del trabajo duro y del acceso a universidades de élite y otras organizaciones (Hartmann, 2006; Rivera, 2015) apareciendo como las más apropiadas para conducir la sociedad por el bien de todos(as), soslayando los elementos no meritocráticos implicados en estos procesos. En Chile existe evidencia en esta dirección: estudios previos sugieren que el discurso meritocrático tiene gran relevancia para explicar la ocupación de posiciones superiores y los proyectos de movilidad sociales de las clases media y baja (PNUD, 2017).

Reproducción

En las sociedades actuales las élites no tienen el fundamento estamental de otras épocas, donde la pertenencia se heredaba a través del linaje y las alianzas matrimoniales. Aunque en Chile y América Latina estos mecanismos no han desaparecido y conservan vigencia en ciertos casos (Zeitlin y Ratcliff, 1975), el aumento de complejidad social en las economías modernas y de vida predominantemente urbana reconfigura al menos parcialmente la reproducción de la élite, surgiendo mecanismos institucionales y organizacionales en los cuales se despliegan procesos de inclusión y exclusión (Dogan, 2003). Un ejemplo de esto en Chile es su institucionalidad tributaria (Fairfield,

2015). Las élites, a través de sus recursos, influencia y poder, articulan arreglos institucionales y procedimientos organizacionales que reproducen su posición social (Fliigstein, 2001). La élite, por tanto, puede ser un agente activo en la persistencia de la desigualdad.

Maxwell y Maxwell (1995: 311) postulan que la reproducción de la élite, comprendida como los mecanismos y normas que asignan a ciertos grupos la condición de élite, tiene una dimensión social, que mantiene las relaciones de poder, y una dimensión cultural, que preserva los componentes ideológicos, valóricos y simbólicos de una élite. Bourdieu (1986) destacó el rol de las instituciones académicas en la reproducción de estructuras sociales, contribuyendo al credencialismo y la cristalización del capital cultural proveniente de las familias. El sistema educativo reproduce la desigualdad mediante mecanismos socialmente legitimados de inclusión y exclusión (Gaztambide-Fernández y Howard, 2010). En el caso chileno, la educación escolar cumple un rol fundamental en la selección y socialización de miembros de la élite (Hernández y Moya, 2014), lo que tiene efectos documentados en el mercado laboral (Zimmerman, 2013). Adicionalmente, otras instituciones —clubes privados, asociaciones y partidos políticos— contribuyen, junto a la familia y las entidades educativas, a reproducir cultural y socialmente la élite de un país (Khan, 2012).

En su conjunto, las prácticas de distinción, justificación y reproducción dan cuenta de aspectos centrales de la constitución de la élite económica. Asimismo, facilitan una evaluación crítica sobre los potenciales límites del mérito y la meritocracia como criterio distributivo y generador de movilidad social. Aunque la promesa meritocrática —entendida como el predominio de la combinación entre talento y esfuerzo para asignar posiciones relevantes (Young, 1958)— ha expandido su aplicación en el contexto de la complejización y diferenciación de esferas sociales (Keller, 1963), representando un principio legitimador de desigualdades (Becker y Hadjar, 2011), la evidencia internacional de reproducción intergeneracional de poder, riqueza y privilegios (Khan, 2011, Bourdieu, 2011) sugiere que su alcance es limitado, y que mecanismos de herencia y cierre social perduran, en coexistencia con los meritocráticos, en las sociedades contemporáneas.

Desigualdad y élite económica en Chile

Chile presenta indicadores de alta y persistente desigualdad. Utilizando el Coeficiente de Gini, alcanza un valor de 0,48, muy similar al puntaje de 0,49 medido en los años sesenta (Ffrench-Davis, 2014: 292). Esta alta desigualdad destaca por su concentración: Flores *et al.* (2019) calculan que el 1 % superior de la población ha obtenido en torno al 20 % de los ingresos nacionales entre 1990 y 2017, ubicándose entre los países más desiguales dentro del grupo en que se ha realizado esta medición. Esto se combina con una desigual distribución de oportunidades, caracterizada por una alta transmisión intergeneracional de posiciones centrales y recursos entre los miembros de la élite y sus descendientes (Zimmerman, 2013). Así, aunque la élite chilena cambia, por ejemplo integrando personas de distintas olas migratorias y abriéndose a capas profesionales, ello parece ser una forma de adaptación a cambios económicos y políticos, y no necesariamente un proceso de redistribución social de oportunidades.

Más allá de lo económico, los chilenos experimentan la desigualdad en términos de trato, revelándose en interacciones sociales definidas por asimetrías y verticalidad (Araujo, 2013). Asimismo, la élite económica aparece cuestionada por su centralización del poder económico (Solimano, 2012) y su rol en la continuidad de un modelo capitalista jerárquico (Schneider y Soskice, 2009), de escasa capacidad redistributiva (Repetto, 2016). En este modelo, los ámbitos financiero y tributario tienen gran relevancia. Consecuentemente, el marco propuesto por Bourdieu (1986) es pertinente para el caso chileno, permitiendo comprender los mecanismos que sostienen una estructura tan ventajosa para un grupo pequeño como desventajosa para el resto de la sociedad.

Si bien el mercado financiero chileno es de los más antiguos de América Latina (Wormald y Brieba, 2006), recién durante los años ochenta alcanza su desarrollo e importancia económica (Ossandón, 2013). Dos eventos destacan al respecto: por una parte, la “Crisis de la Deuda” de 1982 hizo quebrar a numerosos bancos chilenos, gatillando una nueva regulación financiera y una reorientación de las inversiones bancarias. Por otra parte, la refor-

ma al sistema de pensiones de 1981, basada en la formación de entidades privadas administradoras de fondos de pensión de capitalización individual, modificó sustancialmente el mercado de capitales y el rol del sistema financiero en el país (Maillet, 2015). Actualmente, el mercado de capitales es central en la economía chilena (Hernández y Parro, 2004).

Lo anterior hace relevante estudiar el involucramiento de la élite en la toma de decisiones financieras, dado su rol estratégico para el desarrollo de negocios y la producción y reproducción de riqueza en una economía fuertemente concentrada y oligopólica (Solimano, 2012). El mercado financiero chileno actual encuentra actores claves en organizaciones como fondos de pensiones, bancos de inversión, mesas de dinero de bancos comerciales, corredores de bolsa y compañías de seguros que mantienen una composición social homogénea pese a modernizar sus procedimientos, productos y equipos técnicos.

El sistema tributario también obtiene centralidad en la economía chilena. Se destaca por sus altos niveles de recaudación, baja evasión del IVA, arraigada cultura de cumplimiento tributario y apego a la ley (Bergman, 2009), y amplia disponibilidad de sistemas informáticos para recaudar y controlar recursos (Arellano y Corbo, 2013).

Sin embargo, la distribución de la carga tributaria y las asimetrías derivadas de una legislación que deja vastos espacios de interpretación evidencian un sistema que aporta débilmente a la capacidad redistributiva del estado. El sistema tributario chileno es ligeramente regresivo (Agostini, 2013), de modo que su funcionamiento, descontando la incidencia del gasto social, empeora la distribución de ingresos del mercado. Mientras el IVA es el impuesto principal y el impuesto al ingreso el segundo en importancia, un gran número de exenciones y regímenes especiales reducen la base imponible de este, disminuyendo su recaudación (López y Figueroa, 2011; Agostini *et al.*, 2012). Como resultado, el grupo de mayores rentas termina pagando tasas similares a los grupos de menores ingresos (Fairfield y Jorratt, 2016), reduciendo su aporte al fisco y facilitando la reproducción intergeneracional de la desigualdad.

MÉTODO

Este artículo busca describir y analizar los mecanismos discursivos y prácticos que posibilitan los procesos de distinción, legitimación y reproducción de la élite económica chilena en los ámbitos tributario y financiero. Lo anterior se justifica por la importancia que tienen dichos ámbitos en la distribución social del capital, la riqueza y las oportunidades y, por tanto, en la producción y reproducción de la estructura social.

Como forma de acceder a los discursos, justificaciones y prácticas de la élite se considera que las metodologías cualitativas proveen una mayor profundidad, así como un punto de vista complementario a los variados estudios que abordan las problemáticas de distribución social de recursos y oportunidades desde perspectivas cuantitativas (Salverda y Abbink, 2013). Por otra parte, un método basado en entrevistas provee acceso a diversos contextos sociales, lo que posibilita una mirada más amplia a los fenómenos estudiados, respecto de, por ejemplo, los estudios con análisis de casos etnográficos (Spradley, 1979). Este trabajo accedió a las percepciones, creencias y experiencias de 53 miembros de la élite económica chilena, lo que se ha conseguido en pocas investigaciones². Finalmente, las metodologías cualitativas permiten acceder con mayor profundidad a los mecanismos que explican las regularidades sociales (Elster, 2007), que en este caso sustentan una estructura social fuertemente asimétrica.

Las entrevistas se realizaron a individuos ocupando posiciones de alto prestigio en Santiago, capital de Chile. Las posiciones alcanzadas en su mayoría fueron gerenciales, aunque también se entrevistó a dueños, socios y miembros de directorio, y cargos clave en distintas organizaciones financieras.

Para seleccionar a los entrevistados, se utilizaron dos estrategias complementarias: contactos personales y un muestreo de tipo bola de nieve, buscando siempre resguardar los principios de di-

versidad y la saturación del campo de estudio. Con los primeros contactos, se estableció una primera base de acercamiento a distintos sectores productivos y a grupos con amplios lazos empresariales. A continuación, con base en nuevos contactos y sugerencias de la primera ola de entrevistas, se realizaron sucesivas búsquedas de nuevos participantes, hasta alcanzar el total de 53 entrevistas. Un problema que puede suscitar esta estrategia es que confía en la selección de participantes solo a través de la confirmación de una posición. En este sentido, para reforzar la validación de algunos entrevistados, en casos específicos se aplicó una ficha de caracterización socioeconómica para obtener antecedentes adicionales sobre educación e ingresos. Un segundo riesgo derivado del tipo de muestreo es la obtención de una muestra poco diversa. Aunque las técnicas cualitativas no permiten generar resultados generalizables al carecer de representatividad estadística, se protegió la diversidad de la muestra seleccionando individuos con desempeño en distintos tipos de actividades o sectores productivos, alcanzando un total de ocho: Finanzas, Transporte, Minería, Electricidad y Gas, Consultoría, Alimentación, Fundaciones Empresariales y Asociaciones Empresariales. A su vez, dentro de la categoría Finanzas se incluyó a *brokers*, *traders* y analistas de finanzas corporativas ejerciendo funciones en bancos de inversión o mesas de dinero, para asegurar la diversidad de perspectivas. El proceso de trabajo de campo comprendió entre mayo de 2012 y mayo de 2013.

Mientras 21 entrevistas se concentraron en el análisis del proceso de reclutamiento de las personas que ocuparán posiciones centrales en el futuro, incorporando experiencias concretas de los participantes como también criterios de selección para contratar individuos y hacer negocios, las 32 restantes indagaron en percepciones sobre fiscalidad, impuestos y mecanismos tributarios específicos, incluyendo la estructura tributaria, el cumplimiento, reformas y relación entre impuestos y desigualdad. En ambos grupos de entrevistas se consideraron aspectos institucionales, discursos y prácticas sociales. Asimismo, en ambas se trató de entrevistas en profundidad semiestructuradas, que siguiendo la clasificación de King y Horrocks (2010: 37) permitieron interrogar tanto por expe-

2 Una excepción es el estudio de Thumala (2007), quien accedió a la élite empresarial chilena mediante entrevistas, pero enfocándose en su dimensión religiosa y moral.

riencias como por valores y opiniones. Se mantuvo especial cuidado a la hora de plantear preguntas y evitar respuestas elusivas o políticamente correctas. Para ello se chequeó internamente cada entrevista, y se trianguló externamente este material con otras fuentes de información. Por último, se utilizó el método de análisis temático, basado en tres etapas (King y Horrocks, 2010: 153): una codificación descriptiva, en que se relacionaron dinámicamente temas y extractos de las entrevistas; una codificación interpretativa, en que los códigos se relacionaron a los temas de este estudio (distinción, legitimación y reproducción de la élite), y una codificación de mecanismos interpretativos que subyacen al fenómeno.

LA ÉLITE ECONÓMICA Y LOS CONTEXTOS FINANCIEROS Y TRIBUTARIOS EN CHILE

Tanto el ámbito de los servicios financieros y el ámbito de lo tributario tienen significancia para la comprensión de los procesos que sustentan a la élite económica, ya que están en el centro de cómo se produce y distribuye la riqueza, el dinero y los recursos y cómo se sostienen las desigualdades (Epstein, 2005). En ese sentido, si bien son ámbitos que se pueden observar a una escala mundial, es ilustrativo conocer sus configuraciones locales y cómo esto interactúa con la élite.

La literatura sobre élites enfatiza el rol del ámbito financiero (Froud *et al.*, 2006; Rivera, 2015), pues sus miembros reciben altos salarios y lidian diariamente con el resto de la élite económica gestionando proyectos de inversión, propiedad y otros servicios, cumpliendo un rol fundamental, por ejemplo, al reaccionar frente a decisiones gubernamentales, o asignando capital a proyectos públicos, privados y/o de emprendimiento. Así, el ámbito financiero es estratégico para la reproducción de la élite, y es un motor de una economía rentista (Serna, 2013), como puede ser descrita la chilena (Solimano, 2012).

El papel de la industria financiera no ha sido siempre el mismo. Su institucionalización como asignador de recursos necesitó legitimarse, mayormente por ser originalmente desarrollado por comunidades que no formaban parte de la élite (Carruthers, 2011; Thompson, 1997). Este es

también el caso chileno, donde, durante los años setenta y ochenta, un cajero de banco podía ser promovido para tomar decisiones de inversión debido a sus habilidades matemáticas (Wormald y Briebea, 2006). No obstante, las entrevistas sugieren dos procesos de colonización de la élite en el ámbito financiero, que coinciden con el aumento de su importancia en la generación de riqueza global (Epstein, 2005) y con la transformación del mercado financiero chileno a partir de la modificación del sistema de pensiones —formando un sistema de capitalización individual privado— y con el colapso generalizado de la banca a comienzo de los años ochenta (Ossandón, 2013). En una primera colonización se observa la incorporación progresiva de integrantes de la élite sin títulos universitarios, pero que por sus contactos podían gestionar recursos y negocios. En un segundo proceso posterior, los nuevos miembros necesitaron una creciente calificación profesional y universitaria, coincidente con un proceso de credencialismo en la élite, siendo la educación universitaria un factor de diferenciación social (Brown, 2001).

Por su parte, la tributación es central en la dicotomía entre reproducción y redistribución de la riqueza. En el ámbito tributario se juegan procesos fundamentales que tienen que ver, por ejemplo, con la capacidad de acumulación o con la transmisión intergeneracional de recursos a través de empresas o herencia. Así, los procesos de construcción de la élite en el ámbito tributario son observados por medio de distinciones entre actores y sectores, de justificaciones de la evasión y la elusión, de la oposición a grandes transformaciones tributarias, y de procesos de reproducción en los niveles socioeconómico y simbólico. La política tributaria es uno de los aspectos en que se observan los intereses y gestiones políticas de la élite económica.

Distinción

En el ámbito financiero, se aprecia una industria altamente homogénea en términos del origen social de sus integrantes, especialmente al observar la cima de las organizaciones. Si bien este sector ha avanzado en la tecnificación de sus productos y procedimientos —lejos aún de los ni-

veles de complejidad de los principales mercados financieros mundiales— los procesos de reclutamiento no han progresado de igual manera. Aunque hoy la industria recluta egresados de programas universitarios, ellos provienen de un pequeño grupo de carreras y universidades y los puestos se anuncian por canales exclusivos, habitualmente a través de oficinas de colocación de pocas escuelas. A diferencia de lo que se observa, por ejemplo, en Estados Unidos o en Reino Unido³, los miembros de esta industria provienen de un reducido universo de potenciales candidatos, de carreras que muestran una composición socioeconómica homogénea. Como sugiere la siguiente cita, los integrantes de la industria identifican un patrón de selección asociado a instituciones concretas:

¿Cómo se contrata un recién egresado? Por supuesto que se hace a través de las páginas *web* de las universidades. Y en general, sí, trabajamos [...] Católica, Adolfo Ibáñez, Universidad de Chile [...] de los Andes también a veces. Y yo diría que ese es el foco (GBI1).

Los integrantes de la industria declaran una identidad común. Ello se expresa en un sentido de comunidad que se vuelve más evidente a medida que se observa más arriba en la estructura organizacional. Se aprecia un grupo constituido entre iguales que se caracteriza, desde la percepción de sus miembros, por compartir condiciones socio-culturales con potenciales clientes y con quienes ocupan posiciones privilegiadas. Sin embargo, junto con las competencias credencializadas en un título universitario, con la percepción de haber sido seleccionados por organizaciones exigentes y con un origen social compartido, quienes trabajan en finanzas perciben que hay “algo más” que les permite desempeñarse adecuadamente en la industria. Esto tendría que ver con habilidades tá-

citas asociadas a las condiciones específicas del trabajo: ser sociable al cumplir roles comerciales (*sell side*), y tener intuición y capacidad de calcular riesgos para quienes toman decisiones de inversión (*buy side*). Así indican que no cualquiera, aún perteneciendo a la élite, puede ejercer este tipo de funciones. En consecuencia, las prácticas de distinción de estos grupos guardan relación con estudiar en un puñado de programas universitarios altamente selectivos, ser elegidos por organizaciones que cuentan con status dentro de la élite y comprender su trabajo como intensamente demandante en capacidades, energía y tiempo, criterio y responsabilidad.

En el ámbito tributario, las entrevistas con la élite económica destacan dos grandes procesos de distinción: el primero enfatiza la diferencia entre emprendedor y trabajador, que se refuerza con el código capital/trabajo. El segundo confronta al sector privado con el estado, argumentando diferencias en la utilización de recursos.

Los integrantes de la élite económica se identifican con el emprendimiento, que aparece recurrentemente como una virtud que beneficia a la sociedad antes que al propio emprendedor, aunque su definición refiere menos a cualidades específicas cristalizadas en proyectos de innovación o creación de valor que a una capacidad activa de las empresa para “mantener la pelota moviéndose” (EE27), lo que crearía riqueza y empleos. De esta forma, el emprendedor es distinguido del resto de los individuos, y la posesión de grandes riquezas es interpretada como el resultado de un aporte diferencial al país:

Cuando surge mucho la lista esta de los 14 chilenos que salen en *Forbes*, y “oye, cómo puede ser tan desigual” [...] no tienen un colchón gigante en donde tienen 14.000 millones de dólares metidos en el colchón; tienen empresas que generan trabajo, que deben tener, no sé, unos 15.000 empleados con sus familias [...]. Estoy seguro que si esa riqueza de esos 14 la distribuyen uniformemente en la población, no generan la misma riqueza futura que si estuviera en empresarios que han demostrado ser buenos para generar valor, riqueza (EE12).

Al trabajador, aunque destacado como indispensable en sus empresas, no se le asocia con

3 Esto no implica que no haya espacios de exclusividad y clausura social en las organizaciones financieras de estos países, como muestran Ho (2009) y Ashley *et al.* (2015), sino que en el caso chileno se trata de un grupo extremadamente homogéneo incluso para puestos como tecnología y análisis financiero, los que en esos países habitualmente son heterogéneos y congregan a profesionales de diferentes países.

una virtud similar de emprendimiento. Consecuentemente, para la mayoría de los entrevistados, la prioridad del emprendimiento y el beneficio social que produce reducen la prioridad de cambios que puedan incrementar la carga tributaria. Para un grupo minoritario, en cambio, tales cambios son relevantes para enfrentar focos de elusión y evasión que le restan efectividad y recursos al fisco, y que también dificultan la disminución de desigualdades.

La segunda distinción explicita las diferencias entre el sector público y el privado. Se lamenta el pago de impuestos debido a la ineficiente gestión fiscal. Se busca minimizar el pago para conservar parte de los recursos en manos propias, pues se considera que eso será más eficiente que darlo al fisco. Esto se expresa en críticas indistintas a funcionarios públicos, legisladores y programas sociales —estimulando la reducción del pago de impuestos como demostración de rechazo— o en propuestas de impuestos “con nombre y apellido en su destino” (EE18), para transparentar el uso de los recursos. Por último, la crítica a la ineficiente gestión fiscal conduce a la creación de fundaciones o donaciones como estrategia para determinar personalmente quiénes reciben beneficios sociales, y con ello “alimentar directamente a instituciones que reemplazan al estado” (EE31). Estas reacciones realzan la administración privada como ámbito donde predominan la eficiencia, racionalidad y responsabilidad, y destacan el mundo de la filantropía como espacio social de distinción (Veblen, 2008).

De este modo, los dos ámbitos estudiados muestran coherencia con la discusión teórica, evidenciando que los integrantes de la élite se distinguen no solo a través del acceso a ciertos roles y posiciones, sino también a partir de una atribución de cualidades y responsabilidades comunes (Bourdieu, 1991) y la representación de estas a partir de una observación asimétrica respecto del resto de la sociedad (Daloz, 2009), lo que también se apreciará en el caso de la justificación.

Justificación

Las entrevistas también resaltan cómo los miembros de la industria financiera identifican

en su entrada a organizaciones demandantes y estratégicas una justificación para sus posiciones y beneficios. Las organizaciones financieras han estandarizado en parte sus procesos de selección, aunque sigan recurriendo a canales informales y los resultados continúen siendo organizaciones homogéneas. En estos procesos intervienen profesionales y miembros de la organización que otorgan una validación académica, y también un valor ritual para incluir a nuevos iniciados en una industria que es percibida como “no para cualquiera”. En esto cabe destacar el rol de las escuelas asociadas —particularmente sus bolsas de trabajo u oficinas de colocación— y de profesionales que seleccionan a ciertos postulantes resguardando las pretensiones meritocráticas de la industria. Así, se construye un relato mediante el cual los integrantes de la industria se validan a sí mismos y a sus colegas y subalternos como profesionales competentes, que ejercen roles centrales con justicia.

Las referencias meritocráticas en los procesos de legitimación del sector financiero requieren personas que lleguen a la industria solo por capacidades técnicas. Ello se expresa en la siguiente cita, mostrando que si bien se reconoce el mérito en integrantes de la industria que no provienen de la élite, se traza una diferencia respecto del grupo predominante en los servicios financieros:

Yo tuve un muchacho de Punta Arenas que era excelente, que había estudiado en la Católica, y el dueño del banco decía “ah, este cabro es tan esforzado”. Pero ya ese mismo uso de palabras, “el cabro esforzado”, te demuestra que le están dando el cupo al cabro esforzado de provincia, cachai [...], y no el lugar natural que le corresponde al que viene de esos tres o cuatro colegios (GB12).

Así, la legitimación en la industria resulta de una compleja interacción entre la adscripción —pertenencia a ciertos grupos— y el mérito —estudiar en universidades exigentes, atravesar reclutamientos difíciles y tener ese “algo más”—, lo que garantizaría personas adecuadas para operar recursos en una economía de mercado.

La política tributaria chilena, por su parte, fue diseñada para atraer inversiones, promover el ahorro y facilitar el ingreso de capitales, no para reducir la desigualdad ni redistribuir recursos (Repetto,

2016). Por esto, la evidencia académica e informaciones de prensa reciente sobre evasión y paraísos fiscales⁴ han impulsado que la élite profundice sus argumentos para justificar la continuidad del sistema tributario.

Tanto los entrevistados que son propietarios de empresas como aquellos que ocupan posiciones gerenciales reconocen que al tributar existen varios grados de libertad que los capacita para decidir cómo cumplir dicha obligación. Sin embargo, los propietarios son percibidos como aquellos que efectúan mayores operaciones para reducir su carga impositiva, utilizando las herramientas que les da la ley para resguardar su patrimonio.

Los entrevistados afirman que en Chile los impuestos se pagan, condenando la evasión como delito y acción ilegítima. Sin embargo, legitiman la posibilidad de pasar a llevar el espíritu pero no la letra de la ley —es decir, eludir—: al hacerse dentro de la ley permite distintas justificaciones, algunas de las cuales promueven y celebran un actuar creativo para esquivar las exigencias legales.

Al gozar la elusión de cierta legitimidad, el respeto a la ley coexiste con una visión crítica del estado. Se puede, así, reconocer el pago de impuestos y al mismo tiempo promover la máxima optimización para reducirlo. Para esto se emplean justificaciones sobre rasgos culturales (la astucia, la búsqueda de excepciones a las reglas, etc.), incentivos inadecuados, necesidad de responder a injusticias en la ley, o los beneficios de acciones elusivas si potencian el crecimiento económico, pese a que la elusión causa un perjuicio fiscal similar al de la evasión (Atria, 2019).

La élite económica justifica la desigualdad a partir de los beneficios que estiman que el modelo económico ha traído a Chile. Se resalta su eficacia para producir crecimiento, incrementando la calidad de vida. La desigualdad, aunque visualizada como problema, concita menor preocupación que el bajo crecimiento o un gasto público ineficiente. Por ende, reducir la desigualdad no justifica transfor-

mar aspectos económicos centrales, pues implicaría riesgos dramáticos para el país:

Hace veinte años, tenías un país de 3.000 per cápita y ahora somos de 15.000 per cápita y todos ganan cinco veces [...] y entonces como la distribución está igual entonces puedo asumir que todo el mundo gana cinco veces más, ¿y está todo el mundo enojado? [...] En cualquier otro país del mundo estarías fascinadísimo, pero como a todos tus vecinos también les ha ido bien entonces no es suficiente (EE28).

Finalmente, la legitimación de la desigualdad conecta con los procesos de distinción: las posiciones y las prácticas de la élite económica son percibidas como necesarias para el bienestar del conjunto de la sociedad (Boltanski y Thevenot, 2006), lo que se sustenta tanto en la idea de mérito como de trabajo duro (Hartmann, 2006; Rivera, 2015): esto se aprecia en la idealización del emprendedor, justificando mecanismos y regímenes especiales para el emprendimiento, ahorro o reinversión y reforzando una recaudación regresiva, y también en las capacidades que se asociarían a quienes trabajan en la industria financiera y al rol que tienen asignando capital.

Reproducción

El sector financiero es uno de los espacios donde se reproduce la élite, que cuenta con canales y procedimientos institucionalizados que facilitan la transmisión intergeneracional de posiciones de prestigio y privilegio. Si bien estos canales excluyen a los miembros de la propia élite que no logran acceder a las pocas escuelas que conducen a carreras financieras, institucionalizan una vía de acceso a la élite para integrantes de generaciones que, como se ha dicho, han visto complejizados los mecanismos de inclusión/exclusión de los grupos dominantes, como parte de un proceso de mayor complejidad social en Chile.

Pese a conservar ciertos grados de informalidad, esta industria institucionaliza trayectorias a partir de las cuales ciertas personas acceden a posiciones que, por su relevancia en la asignación de capital, su nivel de ingresos, su prestigio

4 Una tasa de evasión del impuesto al ingreso de 46 % (Fairfield y Jorratt, 2016) y la posición 27 entre las 149 economías emergentes con mayor flujo ilícito de recursos (Global Financial Integrity, 2015) sugieren incumplimientos tributarios importantes.

laboral y su participación en círculos exclusivos, los incorporan a la élite. Esta institucionalización ha incluido, por una parte, el mencionado tránsito hacia la necesidad de credenciales académicas para participar en la industria. Por otra parte, se ha dado una creciente interacción con universidades y carreras específicas que han constituido lazos con organizaciones del sector, estableciendo un acceso preferente para personas que descienden de integrantes del mismo grupo.

Asimismo, los procesos de reproducción de la élite se pueden encontrar en el ámbito tributario en un nivel socioeconómico y en uno simbólico. El primero remite a la incapacidad de alterar la alta concentración de ingreso y las desigualdades económicas. El segundo alude a la condición especial otorgada a características atribuidas a la élite, lo cual se traduce en facilidades institucionales que promueven la continuidad de su posición.

A nivel socioeconómico destacan el tratamiento diferenciado de las rentas del capital y del trabajo, predominio de impuestos indirectos, elusión y evasión, mínimos impuestos patrimoniales (López y Figueroa, 2011) y alto gasto tributario (Agostini, 2013). El impuesto a la herencia, por ejemplo, prácticamente no contribuye a los ingresos tributarios totales, sugiriendo su elusión casi completa. Por otra parte, las contribuciones territoriales y el gasto tributario presentan una serie de exenciones, mecanismos y regímenes especiales que favorecen a los contribuyentes de mayores ingresos, en especial a quienes tienen empresas familiares o sociedades matrimoniales (Agostini, Martínez y Flores, 2012). El gasto tributario también facilita la elusión y evasión por parte de quienes tienen mayor poder económico (Arellano y Corbo, 2013). El sistema tributario aporta poca capacidad redistributiva y facilita la reproducción intergeneracional de la riqueza y la concentración de ingreso.

A nivel simbólico, la reproducción de la élite se manifiesta en la fuerza que adquieren los atributos de emprendimiento y creación de riqueza. La institucionalidad tributaria otorga amplias libertades para que el pago de impuestos no entorpezca las operaciones del sector privado. Inversamente, un sistema tributario que trate por igual las rentas del capital y del trabajo y presente mayor capacidad redistributiva es percibido como un desincentivo a

la inversión privada. Las configuraciones institucionales son, así, el correlato de un código valórico que prioriza la figura simbólica del emprendedor y desestima soluciones públicas.

La reproducción de la élite económica se relaciona con el predominio de una visión social y económica sobre cómo lograr más crecimiento, desarrollo e igualdad de oportunidades. Los mecanismos que facilitan la reproducción intergeneracional de estas están institucionalizados y arraigados en una cultura común. Por una parte, refiere al credencialismo y la institucionalización de trayectorias para incorporarse a la élite. Por otra parte, refiere a herramientas legales que la favorecen. La élite económica se reconoce a sí misma con las mayores calificaciones para generar nuevos emprendimientos, crear empleos y aportar y gestionar la riqueza, y el diseño institucional concede las facilidades que lo permiten.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIÓN

Este artículo examina los procesos de construcción y reconstrucción de las élites. Para esto, se analizan prácticas de distinción, justificación y reproducción a través del comportamiento de la élite económica chilena en los ámbitos financiero y tributario. Los resultados de este estudio sugieren que junto con representar esferas centrales de la vida económica, estos ámbitos son también áreas determinantes para investigar las prácticas propuestas, identificándose percepciones, creencias, procedimientos y acciones que contribuyen con sutileza y eficacia a la constitución de la élite económica, lo que podría luego profundizarse con estudios de caso de corte etnográfico.

Como este artículo ha mostrado, aunque las prácticas de distinción ocurren en un proceso de tecnificación y profesionalización, persisten espacios para reclutamientos donde predomina la homogeneidad y una identidad común. Esto se observa en la prevalencia de procedimientos informales y de un tipo de credencialismo que valoriza particularmente algunas carreras e instituciones educativas, y que se refuerza mediante la autoconciencia de cualidades especiales que otorgan mérito a quienes detentan ciertas posiciones.

Existe un mecanismo asimétrico de distribución del estatus (Brown, 2001) articulado como diferencia entre ser de la élite y no serlo (Hernández y Moya, 2014). En el ámbito financiero esto se representa en los relatos de superación exitosa de los procesos de selección y de habilidades tácitas asociadas al negocio. En el ámbito tributario se argumenta la virtud del emprendimiento empresarial —para crear empleos y activar el país, debiendo priorizarse, por ejemplo, sobre políticas tributarias contra la desigualdad— y en el supuesto anhelo mayoritario de una tributación flexible para potenciar habilidades emprendedoras. En este dominio, las virtudes que ameritan distinción son habitualmente presentadas en contraste al estado, representado como entidad ineficiente integrada por individuos poco calificados técnica y éticamente (Aguilar, 2011; Thumala, 2013), promoviendo iniciativas privadas, como fundaciones, para resolver problemas públicos.

Por su parte, la continuidad de la élite chilena en un contexto de cambio social parece afirmarse en diversas justificaciones, que en el mundo financiero y tributario remiten a procesos de selección sofisticados, al rol de intermediarios en procesos de reclutamiento, a la baja evasión tributaria y al diagnóstico de un sistema tributario eficiente y fiscalizador. En los primeros dos casos, se trata de prácticas que validan académica y profesionalmente el reclutamiento, posibilitando la persistencia de canales informales y homogeneidad organizacional (Rivera, 2015). Consecuentemente, la elección de ciertos postulantes no es cuestionada y la inclusión selectiva de individuos ajenos a la élite por razones técnicas provee certificación meritocrática a la industria, fortaleciendo un relato donde prevalece la competencia y la selección justa (Suchman, 1995).

La continuidad de la élite se facilita también mediante estrategias de elusión que privan de recursos al fisco con soporte legal. La existencia de sofisticados análisis jurídicos y la colaboración activa de intermediarios expertos permite que el sistema tributario destaque por su funcionamiento y fiscalización mientras los grandes contribuyentes conservan amplias libertades para ajustar su carga impositiva.

Todas estas prácticas contribuyen a la conservación de posiciones de riqueza. En ellas, la élite no

niega el desarrollo organizacional; se ha redefinido en el contexto del cambio tecnológico, la profesionalización del reclutamiento y la proliferación de transparencia y fiscalización en los ámbitos estudiados. Sin embargo, estas prácticas evidencian que los cambios no necesariamente implican la superación de criterios adscriptivos, y que ciertos arreglos institucionales y mecanismos organizacionales resguardan los intereses de grupos privilegiados en procesos de reforma y modernización. La élite ha sido desafiada por cambios que ella misma ha conducido y hoy forman parte de su propia identidad.

Finalmente, la reproducción permite observar cómo los procesos de transformación socioeconómica e institucional coexisten con prácticas cotidianas que reconvierten y otorgan continuidad a las élites. Los ámbitos estudiados representan casos de modernización regulativa, administrativa y normativa. En las finanzas existe una exigencia creciente de credenciales específicas, y en la tributación el fortalecimiento de sistemas de control y fiscalización han reorganizado la política fiscal. No obstante, persisten prácticas que facilitan la institucionalización de ciertas trayectorias y su acceso a posiciones de élite. En consecuencia, se considera que el estudio de las élites debe abordar el problema de la adaptación y reproducción como uno de sus aspectos principales.

El cambio organizacional e institucional en estos ámbitos, y en toda la vida económica, desafían la adaptación de la élite. Algunos no acceden a las escuelas específicas que conducen a carreras financieras, como también hay empresas cuyas planificaciones tributarias agresivas son sancionadas. Sin embargo, ciertas prácticas informales y arreglos institucionales favorecen a la élite en detrimento de otros grupos. También se constata la estabilidad de ciertas distinciones que, en un nivel simbólico, refuerzan las cualidades diferenciadas de algunos grupos sobre otros, creando jerarquías de superioridad e inferioridad (Lamont y Fournier, 1992). Así, la primacía de ciertos recursos simbólicos, como la imagen del emprendedor o el aporte crucial al país vía creación de empleo y riqueza sugieren un código valórico definido que contribuye a la reproducción cotidiana de la desigualdad y la distribución asimétrica de recursos y oportuni-

dades. En ese sentido, otra línea de investigación puede orientarse a la pregunta respecto de cómo la élite adopta y redefine conceptos que la acercan al público general, lo que permite seguir legitimando sus posiciones.

AGRADECIMIENTOS

Este artículo se elaboró en el marco de los Proyectos Fondecyt n.º 11181223 (Jorge Atria) y Fondecyt n.º 11160521 (Javier Hernández), financiados por ANID (Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo de Chile, ex CONICYT). Jorge Atria agradece también el apoyo del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social, COES (Anid/Fondap n.º 15130009).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agostini, C. (2013). Una reforma eficiente y equitativa del impuesto al ingreso en Chile. En J. Arellano, V. Corbo (eds.), *Tributación para el desarrollo: estudios para la reforma del sistema chileno*. Santiago: CEP/CIEPLAN.

Agostini, C., Martínez, C., Flores, B. (2012). Equidad tributaria horizontal del impuesto a la renta en Chile. *Revista Cepal*, 108.

Aguiar, O. (2011). Dinero, educación y moral: el cierre social de la élite tradicional chilena. En A. Joignant, P. Güell (eds.), *Notables, Tecnocratas y Mandarines: Elementos de sociología de las élites (1990-2010)*. Santiago: Ediciones UDP.

Araujo, K. (2013). Interactive Inequalities and Equality in the Social Bond: a sociological study of equality. *Desigualdades.net Working Paper Series* 54, Berlin.

Arellano, J., Corbo, V. (2013). Criterios a considerar para una reforma al sistema tributario chileno. En J. Arellano, V. Corbo (eds.), *Tributación para el desarrollo: estudios para la reforma del sistema chileno*. Santiago: CEP/CIEPLAN.

Ashley, L., Duberley, J., Sommerlad, H., Scholarios, D. (2015). *A Qualitative Evaluation of Non-Educational Barriers to the Elite Professions*. London: Social Mobility and Child Poverty Commission.

Atria, J. (2019). Legalism and Creativity: Tax Non-compliance in the eyes of the economic elite. *International Review of Sociology*, DOI: 10.1080/03906701.2019.1532653.

Atria, J., Amenábar, J., Sánchez, J., Castillo, J., Coaña, M. (2017). Investigando a la élite económica: lecciones y desafíos a partir del caso de Chile. *Cultura, Hombre, Sociedad*, 27(2), 5-36.

Becker, R., Hadjar, A. (2011). Meritokratie - Zur gesellschaftlichen Legitimation ungleicher Bildungs-, Erwerbs- und Einkommenschancen in modernen Gesellschaften. En R. Becker (ed.), *Lehrbuch der Bildungssoziologie*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Bergman, M. (2009). *Tax evasion and the rule of law in Latin America: the political culture of cheating and compliance in Argentina and Chile*. University Park: Penn State University Press.

Boltanski, L., Chiapello, E. (2007). *The New Spirit of Capitalism*. London: Verso.

Boltanski, L., Thévenot, L. (2006). *On Justification: Economies of Worth*. Princeton: Princeton University Press.

Bourdieu, P. (1984). *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Cambridge USA: Harvard University Press.

Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. En J. Richardson (ed.), *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*. Greenwood Press.

Bourdieu, P. (1991). *Language and Symbolic Power*. Cambridge: Polity Press.

Bourdieu, P. (1999). *Meditaciones Pascalianas*. Barcelona: Anagrama.

Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Brown, D. (2001). The Social Sources of Educational Credentialism: Status cultures, Labor Markets and Organizations. *Sociology of Education*, 74, 19-34.

Carruthers, B. (2011). The Sociology of Finance. *Annual Review of Sociology*, 37, 239-259.

Daloz, J.-P. (2009). *The Sociology of Elite distinction: From theoretical to comparative perspectives*. London: Palgrave Macmillan.

Dogan, M. (2003). Introduction: Diversity of Elite Configurations and Clusters of Power. En M. Dogan (ed.), *Elite configurations at the Apex of power* (pp. 1-16). Leiden: Brill.

- Elster, J. (2007). *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Epstein, G. (2005). Introduction: Financialization and the World Economy. En G. Epstein (ed.), *Financialization and the World Economy* (pp. 3-20). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Fairfield, T. (2010). Business power and tax reform: taxing income and profits in Chile and Argentina. *Latin American Politics and Society. Latin American Politics and Society*, 52(2), 37-71.
- Fairfield, T. (2015). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Fairfield, T., Jorratt, M., 2016. Top income shares, business profits, and effective tax rates in contemporary Chile. *Review of Income and Wealth*, 62, 120-144.
- Ffrench-Davis, R. (2014). *Entre el Neoliberalismo y el crecimiento con equidad. Santiago de Chile*. Santiago: J. C. Sáez.
- Fligstein, N. (2001). Social Skills and the Theory of Fields. *Sociological Theory*, 19(2), 105-125.
- Flores, I., Sanhueza, C., Atria, J., Mayer, R. (2019). Top Incomes in Chile: A Historical Perspective on Income Inequality, 1964-2017. *Review of Income and Wealth*. DOI: 10.1111/roiw.12441.
- Friedland, R., Alford, R. (1991). Bringing Society Back In: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions. En W. Powell, P. DiMaggio (eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (pp. 232-266). Chicago: Chicago University Press.
- Froud, J., Savage, M., Tampubolon, G., Williams, K. (2006). Rethinking Elite Research. *Journal of Management and Social Sciences*, 2(1), 25-41.
- Gaztambide-Fernández, R., Howard, A. (2010). Conclusion: Outlining a Research Agenda on Elite Education. En R. Gaztambide-Fernández, A. Howard (eds.), *Educating Elites: Class Privilege and Educational Advantage*. Maryland: Rowman & Littlefield Education.
- Global Financial Integrity (2015). *Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2004-2013*. Dev Kar, Joseph Spanjers, December.
- Grusky, D. (2000). The Past, Present and Future of Social Inequality. En D. Grusky (ed.), *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder: Westview Press.
- Hartmann, M. (2006). *The Sociology of Elites*. Oxford: Routledge.
- Hernández, J., Moya, E. (2014). El rol de los colegios de élite en la reproducción intergeneracional de la élite chilena. *Revista Austral de Ciencias Sociales*, 26, 56-82.
- Hernández, L., Parro, F. (2004). Sistema Financiero y Crecimiento económico en Chile. *Documentos de Trabajo Banco Central de Chile*, 291, 1-34.
- Ho, K. (2009). *Liquidated: An Ethnography of Wall Street*. Durham NC: Duke University Press.
- Keller, S. (1963). *Beyond the Ruling Class: Strategic Elites in Modern Society*. New York: Random House.
- Khan, S. (2011). *Privilege: The making of an adolescent elite at St. Paul's School*. Princeton: Princeton University Press.
- Khan, S. (2012). The Sociology of elites. *Annual Review of Sociology*, 38, 361-377.
- King, N., Horrocks, C. (2010). *Interviews in Qualitative Research*. London: SAGE Publications.
- Lamont, M., Fournier, M. (1992). Introduction. En M. Lamont, M. Fournier (eds.), *Cultivating Differences: Symbolic Boundaries and the Making of Inequality* (pp. 1-18). Chicago: University of Chicago Press.
- Lamont, M., Lareau, A. (1988). Cultural Capital: Allusions, Gaps and Glissandos in Recent Theoretical Developments. *Sociological Theory*, 6(2), 153-168.
- López, R., Figueroa, E. (2011). Fiscal policy in Chile: hindering sustainable development by favoring myopic growth. *Documentos de Trabajo (SDT)*, n.º 346, Universidad de Chile.
- Maillet, A. (2015). Más allá del "modelo" chileno: una aproximación multisectorial a las relaciones Estado-mercado. *Revista de Sociología y Política*, 23(55), 53-73.
- Maxwell, J. (2008). Designing a Qualitative Study. En L. Bickman, D. Rog (eds.), *The SAGE Handbook of Applied Social Research Methods*. London, United Kingdom.
- Maxwell, J., Maxwell, M. (1995). The Reproduction of Class in Canada's Elite Independent Schools. *British Journal of Sociology of Education*, 16(3), 309-326.

- Mosca, G. (2002). *La Clase Política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ossandón, J. (2013). Hacia una Cartografía de la Élite Corporativa en Chile. En J. Ossandón, E. Tironi (eds.), *Adaptación: La empresa chilena después de Friedman*. Santiago: Ediciones UDP.
- Pareto, W. (1991). *The Rise and Fall of Elites: An Application of Theoretical Sociology*. New Jersey: Transaction Publishers.
- PNUD (2017). *Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile*. Santiago: Uqbar.
- Repetto, A. (2016). Crecimiento, pobreza y desigualdad: la vía chilena. *Economía y Política*, 3(1), 71-101.
- Rivera, L. (2015). *Pedigree: How Elite Students Get Elite Jobs*. New Jersey: Princeton University Press.
- Salverda, T., Abbink, J. (2013). Introduction: An Anthropological Perspective on Elite Power and the Cultural Politics of elites. En J. Abbink, T. Salverda (eds.), *The Anthropology of Elites: Power, Culture and the complexities of Distinction* (pp. 1-28). New York: Palgrave Macmillan.
- Savage, M., Karel, W. (2008). Elites: remembered in capitalism and forgotten by social sciences. *The Sociological Review*, 56(s1): 1-24. DOI: 10.1111/j.1467-954X.2008.00759.x.
- Scott, J. (2008). Modes of power and re-conceptualization of elites. En J. Scott (ed.), *Taking stock of elites: recognizing historical changes*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Schijf, H. (2013). Researching Elites: Old and New Perspectives. En J. Abbink, T. Salverda (eds.), *The Anthropology of Elites: Power, Culture and the complexities of Distinction*.
- Schneider, B., Soskice, D. (2009). Inequality in developed countries and Latin America: coordinated, liberal and hierarchical systems. *Economy and Society*, 38(1), 17-52.
- Serna, M. (2013). Globalización, cambios en la estructura de poder y nuevas élites empresariales: una mirada comparada de Uruguay. *Revista de Sociología y Política*, 21(46), 93-103.
- Simmel, G. (2004). *The Philosophy of Money*. London: Routledge.
- Sherman, R. (2018). "A very expensive ordinary life": consumption, symbolic boundaries and moral legitimacy among New York elites. *Socio-Economic Review*, 16(2), 411-433.
- Solimano, A. (2012). *Capitalismo a la chilena y la prosperidad de las élites*. Santiago: Catalonia.
- Spradley, J. (1979). *The Ethnographic Interview*. New York: Wadsworth Group/Thomas Learning.
- Suchman, M. (1995). Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. *The Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.
- Thompson, P. (1997). The Pyrrhic Victory of Gently Capitalism: The Financial Elite of the City of London 1945-90. *Journal of Contemporary History*, 32(3), 283-304.
- Thumala, A. (2007). *Riqueza y piedad. El catolicismo de la élite chilena*. Santiago: Debate.
- Thumala, A. (2013). El error de Milton Friedman: Justificaciones religiosas y morales de la empresa en Chile. En J. Ossandón, E. Tironi (eds.), *Adaptación: La empresa chilena después de Friedman*. Santiago: Ediciones UDP.
- Veblen, T. (2008). *Teoría de la Clase Ociosa*. Madrid: Alianza.
- Waldmann, P. (2007). Algunas observaciones y reflexiones críticas sobre el concepto de élite. En P. Birle, W. Hofmeister (eds.), *Élites en América Latina*. Berlin: Vervuert/Iberoamericana.
- Wormald, G., Briebe, D. (2006). La Bolsa de Comercio de Santiago: Un análisis institucional. *CMD Working Paper Princeton University* (NJ) USA.
- Young, M. (1958). *The rise of meritocracy*. Baltimore: Peguin Books.
- Zeitlin, M., Radcliff, R. (1975). Research Methods for the Analysis of the Internal Structure of Dominant Classes: The Case of Landlords and Capitalists in Chile. *Latin American Research Review*, 10(3), 5-61.
- Zimmerman, S. (2013). Making top managers: The role of elite universities and elite peers. Chicago Faculty Working Papers.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Jorge Atria es Doctor en Sociología por la Freie Universität Berlin, Alemania. Actualmente es Académico de la Escuela de Sociología de la Univer-

sidad Diego Portales e Investigador Adjunto del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES). Sus áreas de investigación son sociología económica, sociología fiscal y sociología de la cultura, con foco en élites, impuestos, desigualdad y estratificación social. En 2018 co-editó el libro *Rethinking Taxation in Latin America: Reform and challenges in times of uncertainty* (Palgrave). Actualmente es investigador responsable del Proyecto “Cultura Tributaria: conocimiento y moral en el pago de impuestos en la sociedad chilena” (www.nuestrosimpuestos.cl).

Javier Hernández es Doctor en Sociología por the University of Edinburgh, Reino Unido. Actualmente es Profesor Asociado del Departamento de Sociología y Ciencia Política de la Universidad Católica de Temuco, en el sur de Chile. Su investigación se enfoca en sociología económica, sociología organizacional, sociología del conocimiento y sociología de la estratificación social. Ha participado y dirigido proyectos acerca de Trayectorias educativo-laborales, Reclutamiento y selección y su relación con estructuras sociales, Pluralismo en Medios de Comunicación, entre otros temas.

