

OLIGARQUÍA, PODER MATERIAL Y RECURSOS DE PODER EN CHILE, 2010-2020*

OLIGARCHY, MATERIAL POWER AND POWER
RESOURCES IN CHILE, 2010-2020

ROBERTO ARAYA-VALENZUELA**

RESUMEN: Este artículo visibiliza la desigualdad material extrema y su potencial grado de importancia como fuente de desigualdad política extrema en Chile durante el periodo 2010-2020. Para ello, se estiman la escala oligárquica, la intensidad oligárquica y el índice de poder material, indicadores que entregan información comparable sobre la proporción de las dotaciones materiales totales concentradas en los oligarcas, así como el poder material relativo que ello reporta en comparación con la población promedio. Complementariamente, este trabajo indaga en los recursos de poder de los principales oligarcas. De esta manera, se busca explorar en cómo ha evolucionado el poder material en Chile durante la última década, quiénes lo concentran y qué ventajas políticas les ha reportado. Los principales hallazgos son: la desigualdad material en Chile se ha mantenido establemente alta a lo largo de la última década, particularmente durante los gobiernos de la coalición de centroderecha, y los principales oligarcas chilenos han priorizado apuntalar determinados recursos de poder en vez de otros, así como han apostado por determinados mecanismos para estrechar sus relaciones con los responsables políticos.

PALABRAS CLAVE: oligarquía, poder material, recursos de poder, concentración de la riqueza, grupos empresariales

ABSTRACT: This paper makes visible the extreme material inequality and its potential importance as a source of extreme political inequality in Chile during the period 2010-2020. It estimates the oligarchic scale, the oligarchic intensity and the material power index, indicators that provide comparable information on the proportion of total material endowments concentrated in the oligarchs, as well as the relative material power of the oligarchs compared to the average population. In addition, this paper explores the

* Este artículo fue realizado en el marco del proyecto “Historia de la democracia en Chile”, del Centro de Estudios de Historia Política (CEHIP), de la Universidad Adolfo Ibáñez, y es resultado de su Programa de Incentivo a la Investigación para Tesis Doctorales (convocatoria 2020-2021). Agradezco a Héctor Millán por su colaboración con la revisión de estilo.

** Magister en Historia. Estudiante del Doctorado en Procesos e Instituciones Políticas, Universidad Adolfo Ibáñez, Santiago, Chile. Investigador Adjunto del CEHIP, Escuela de Gobierno, Universidad Adolfo Ibáñez. Correo electrónico: rarayav@alumnos.uai.cl. Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-9477-6608>

power resources of the main oligarchs. This way, it seeks to explore how material power has evolved in Chile over the last decade, who concentrates it and what political advantages it has brought to them. The main findings are: material inequality in Chile has remained stably high over the last decade, particularly during the governments of the center-right coalition; Chile's main oligarchs have prioritized certain power resources over others, and have opted for certain mechanisms to strengthen their relations with political decision-makers.

KEYWORDS: Oligarchy, Material Power, Resources of Power, Concentration of Wealth, Business Groups

Recibido: 03.07.22. Aceptado: 26.07.23.

1. INTRODUCCIÓN

EXISTE CIERTO CONSENSO respecto a que la riqueza concentrada puede contribuir significativamente a forjar un desequilibrio de poder social y político en los sistemas democráticos en los que el voto de cada ciudadano cuenta por igual. En muchos países que presentan rasgos formales de una democracia moderna (elecciones periódicas, separación de poderes y una prensa aparentemente libre) el poder político de facto no se distribuye uniformemente entre la población, sino que se concentra en una élite política y empresarial entrelazada, situándose generalmente las decisiones políticas fuera del alcance de los votantes medios (Landa y Kapstein, 2001; Foweraker y Krznaric, 2002; Hacker y Pierson, 2002; Gilens y Page, 2014; Foweraker, 2021).

Esto ocurre en América Latina, donde la evidencia para décadas recientes señala que la desigualdad económica ha reforzado la capacidad de los extremadamente ricos para influir en la formulación de la agenda, el desarrollo de las políticas públicas y los principales nombramientos burocráticos y políticos (Blofield, 2011; Herrera y Martinelli, 2013; Schneider, 2013; Fairfield, 2015a; Valdés, 2017).

La constatación de estos actores con capacidad para distorsionar las aportaciones políticas (como la opinión, el voto y los partidos) o tergiversar las etapas posteriores de la elaboración y aplicación de las políticas, ha concitado esfuerzos analíticos desde distintas disciplinas de las ciencias sociales para intentar esclarecer cuáles son las fuentes de poder de los extremadamente ricos, con qué instrumentos o mecanismos de influencia cuentan, qué ventajas inherentes les reportan para incidir –de una forma desproporcionada con respecto a su número– en el proceso político y el

contenido de las políticas, o mediante qué acciones logran ejercer una defensa exitosa de la riqueza.

Con contadas excepciones (Winters y Page, 2009; Winters, 2013; Markus y Charnysh, 2017), los estudios que indagan en la actividad política de “empresas”, “negocios” o “capital”, combinan implícitamente a los magnates más ricos con propietarios mucho más pequeños (Schmitter, 2010). Así, en el marco que ofrece el concepto de élites económicas –habitualmente empleado en la literatura en referencia al 1% de la población que concentra los mayores ingresos de un país– se otorga un tratamiento indiferenciado a empresas (nacionales y multinacionales), profesionales de altos ingresos y propietarios de capital (ricos), cuyos intereses, como advierte Fairfield (2015a), no están necesariamente alineados.

Este tratamiento indiferenciado oscurece el hecho de que el reducido número de individuos extraordinariamente ricos que concentran los recursos materiales de un país, difiere radicalmente, por ejemplo, de los propietarios de empresas más pequeñas o de profesionales de altos ingresos, en tanto el menú de opciones que poseen los primeros para proteger –o ampliar– su propiedad e ingresos es mayor que el de los capitalistas medios (Markus y Charnysh, 2017). Estos individuos –los oligarcas– constituyen una categoría de actores ultrapoderosos con un conjunto de intereses políticos compartidos vinculados a la defensa de la riqueza (Winters, 2011).

El estudio de esta pequeña minoría cobra relevancia en América Latina, particularmente en Chile, donde, como veremos más adelante, la riqueza se encuentra más significativamente concentrada que en buena parte de sus pares regionales¹.

Siguiendo el argumento de teorías recientes de la oligarquía (Winters, 2011), la premisa aquí es que los recursos materiales altamente concentrados permiten a los individuos extraordinariamente ricos diferenciarse al menos en tres cuestiones importantes de otros actores políticos que, si bien reportan altos ingresos, no gozan de una riqueza personal extrema².

¹ En línea con lo señalado respecto a la riqueza, índices de desigualdad estimados a través de los ingresos, confirman no solo la persistencia de una brecha significativa y establemente alta entre el 99% y el 1% de la población durante las últimas décadas, sino también dentro del 1% más rico (Flores et al., 2019). Es decir, ya sea estimemos concentración de ingresos o de riqueza, las cifras justifican la necesidad de explorar posibles diferencias de intereses y repertorio de mecanismos asociados al nivel y dinámica de concentración del poder material.

² Si bien riqueza e ingresos son dos dimensiones evidentemente relacionadas, establecer la distinción entre ambas resulta importante. Aunque ambas refieren al acceso a recursos económicos –al

Primero, dependen menos de la cohesión, las redes y la organización que cualquier otro actor de la sociedad para tener un propósito político claro y la capacidad de perseguirlo con eficacia³. Segundo, que la riqueza personal extrema proporciona una fuente de poder –poder material– inusualmente resistente a la dispersión y la igualación, así como fácilmente traducible en influencia política⁴. Tercero, la posesión de riqueza privada extrema puede reportar prestigio y legitimidad⁵, no tan solo al interior del mundo empresarial, sino también hacia el mundo político y el conjunto de la sociedad⁶.

En este sentido, es perfectamente esperable que incrementos o decrecimientos significativos en el poder material, es decir, en las concentraciones masivas de recursos materiales que los oligarcas comandan, y que tienen disponibles para defender o mejorar su riqueza personal y posición social exclusiva, incidan en los recursos de poder que tienen a disposición, e impacten en la naturaleza de su compromiso político, es decir, en cómo estos deciden defender políticamente su riqueza⁷.

conjunto de salarios, jubilaciones, rendimientos del capital o transferencias, en el caso de los ingresos; y, a las tierras, inmuebles, empresas y colocaciones financieras, en el caso de la riqueza- la riqueza engloba otra dimensión importante: la del poder. Junto con brindar margen de maniobra ante eventos adversos, poseer riqueza otorga prestigio, incidencia política y, por sobre todo, puede otorgar poder de decisión sobre el proceso productivo, cuestiones que los ingresos, por más altos que sean, no brindan. Esta aseveración resulta particularmente cierta para algunas formas de riqueza, como la empresarial o la financiera (De Rosa, 2019a, p. 16). Otra diferenciación conceptual relevante es que mientras el ingreso es un flujo de dinero y se observa de forma pasajera durante un periodo determinado, la riqueza o patrimonio es una reserva de valor, se acumula con el tiempo y se evalúa en un momento preciso (Flores y Gutiérrez, 2021, p. 148).

³ Dado que los oligarcas concentran porciones significativas del sistema de inversión y producción a gran escala bajo su mando, desempeñan individualmente un papel central en la coordinación de las “respuestas del mercado”.

⁴ Esta idea, siguiendo a Fairfield (2015a), en ningún caso implica sostener que el poder material en sí mismo puede asegurar a los oligarcas una defensa exitosa de la riqueza. Sí, marca una clara y radical distancia de los enfoques pluralistas, que identifican la riqueza como la fuente última de poder, y sostienen que la opinión pública triunfa sobre los intereses empresariales en cuestiones de gran relevancia pública (Smith, 2000; Culpepper, 2011).

⁵ Como un antecedente ilustrativo, mas en ningún caso concluyente sobre la relación entre éxito económico y prestigio, cabe señalar que los cuatro líderes empresariales que encabezan el *Ranking Merco de Reputación Corporativa* en 2019 y 2020 (Andrónico Luksic, Luis Yarur, Roberto Angelini y Horst Paulmann), destacan también entre los top 5 de las principales fortunas del país según *The World's Richest People*, desde 2014 a la fecha.

⁶ En otros escenarios, el éxito en las actividades empresariales puede ser fuente de sospecha y ser vinculada más bien a prácticas como la colusión.

⁷ Desde el marco teórico propuesto por Winters (2011), la defensa de la riqueza comprende tanto la defensa de la propiedad, como la defensa de la renta, asociada a la perdurabilidad de la mayor parte posible de los ingresos y beneficios de la propia riqueza en condiciones de seguridad de los derechos de propiedad.

Dado el consenso que concita la idea de que las disparidades materiales tienen implicaciones políticas (Crouch, 2004; Stiglitz, 2012; Atkinson, 2015; Milanovic, 2016) y que la concentración extrema de la riqueza material se constituye como la base del poder de la pequeña minoría que la detenta (Lindblom, 1977; Winters, 2011), estudiar el comportamiento del poder material a lo largo del tiempo es clave para el análisis de la distribución del poder al interior de una sociedad.

Desde esta perspectiva, resulta importante explorar la relación entre desigualdad material extrema y desigualdad política extrema. De lo anterior se desprenden las siguientes preguntas: ¿cómo ha evolucionado el poder material en Chile durante la última década?, ¿quiénes han sido sus principales concentradores durante dicho periodo?, y ¿qué ventajas políticas les ha reportado?

Para responder estas preguntas, este artículo tiene por objetivo visibilizar la potencial importancia que el grado de desigualdad material extrema ha tenido como fuente de desigualdad política extrema en Chile durante el periodo 2010-2020. Así mismo, indagar en los recursos de poder de los principales oligarcas chilenos de este periodo.

Empleando la metodología de Winters y Page (2009) y Winters (2013), se establece la estimación de la escala oligárquica y los índices de poder material e intensidad oligárquica. La escala oligárquica se obtiene calculando el patrimonio neto promedio de las principales fortunas dividiendo el valor de la riqueza total (estimada en miles de millones de dólares) por el número de fortunas que la componen.

El índice de poder material (en adelante IPM) consiste en estimar el poder material relativo de dichas fortunas en comparación con el de la población promedio. Para ello se divide la escala oligárquica por el PIB per cápita. De esto se obtiene un valor que señala a cuántas veces el PIB per cápita equivale el valor consignado en la escala oligárquica.

La intensidad oligárquica consiste en medir el peso del poder de riqueza de los oligarcas superiores en la economía general, a través del cálculo del porcentaje del PIB que representan las principales fortunas combinadas (la suma del patrimonio neto).

Estos indicadores resultan útiles en tanto entregan información comparable no solo entre realidades nacionales, sino también entre cortes temporales, sobre la proporción de las dotaciones materiales totales de cada país concentradas en manos de un pequeño segmento de la población -oligarcas-, así como el poder material relativo que ello les reporta en comparación con el de la población promedio.

En lo que sigue, este trabajo se organiza de la siguiente manera. En la sección 2, se describen los datos numéricos recopilados y las fuentes empleadas para ello. La sección 3 presenta y analiza los resultados de las estimaciones de la desigualdad material en Chile. En la sección 4, mediante la revisión de un conjunto diverso de fuentes, se presentan análisis preliminares de algunos recursos de poder oligárquicos. La sección 5 sintetiza algunas observaciones finales.

2. DATOS Y FUENTES PARA UNA APROXIMACIÓN AL ESTUDIO DE LA CONCENTRACIÓN DE LA RIQUEZA EN CHILE

Estudiar el comportamiento del poder material concentrado por los oligarcas chilenos durante la última década, plantea el desafío previo de identificar a esta minoría que concentra los recursos materiales. Esto nos remite a una pregunta metodológica clave, ¿cómo definir el umbral de lo que se identificará como riqueza personal extrema?

Ilustrativos al respecto resultan trabajos previos que han logrado identificar a los grupos económicos que configuraron la cúpula de la estructura económica del país para distintos cortes temporales, y han registrado parte o la totalidad del patrimonio neto de cada uno de ellos (Lagos, 1965; Dahse, 1979, 1983; Rozas y Marín, 1989; Fazio, 1997, 2005; Zeitlin y Ratcliff, 2014; Aguirre, 2017, entre otros). La gran mayoría de estos también individualiza a los integrantes de las familias y socios comerciales que han integrado y encabezado estos grupos⁸.

Independientemente del año observado, el método más difundido para identificar a los principales grupos económicos ha consistido en registrar el capital y reserva de cada una de las grandes empresas –en algunos casos se ha consignado el de la totalidad de empresas existentes. Luego, con la información del capital y reserva del conjunto de empresas propiedad de cada grupo y su porcentaje de participación en la empresa respectiva, han estimado el patrimonio total de cada grupo. Estos datos permiten ordenar los grupos económicos de mayor a menor para cada corte temporal.

⁸ Se justifica hablar de grupos económicos en tanto esta forma de organización empresarial ha sido la estructura predominante en economías periféricas (Khanna y Yaffeh, 2007) y, consecuentemente, la estructura más expandida entre el gran capital nacional en América Latina (Schneider, 2013). En su definición más clásica y extendida, estos se componen de varias empresas legalmente independientes controladas por un mismo propietario o grupo de propietarios. Además, en la región presentan otra característica, se trata de grupos cerrados, organizados en torno a una familia o conjunto de familias.

En este artículo hemos optado por emplear una medida distinta para identificar a quienes se posicionaron en la cúspide de la escala de riqueza en Chile durante el periodo 2010-2020. Esta es la medición que hace Forbes para la confección de su publicación anual *The World's Richest People*, la cual proporciona una lista de multimillonarios del mundo donde figuran personas con un patrimonio neto igual o superior a mil millones de dólares.

Esta lista enumera a personas en lugar de familias multigeneracionales que comparten fortunas, aunque incluye la riqueza que pertenece al cónyuge y los hijos de un multimillonario si esa persona es el fundador de la fortuna. En algunos casos, enumera en conjunto a los hermanos o parejas si el desglose de la propiedad entre ellos no está claro, pero, en tal caso, considera un valor neto estimado de US\$1 mil millones por persona para hacer el corte (ver <https://www.forbes.com/billionaires/>).

La ventaja de emplear los datos de Forbes es que estos valoran la riqueza de forma más exhaustiva. A diferencia de estimaciones hechas tan solo en base a los registros del patrimonio de las empresas abiertas, Forbes valora riqueza agregando el patrimonio de las empresas cerradas, así como el valor de otras variables de stock, tales como propiedades, bienes y activos en cuentas bancarias. La desventaja es que invisibiliza a las fortunas que registran un valor inferior al billón de dólares. Producto de ello, por ejemplo, en algunos años quedan fuera de nuestra lista Luis Enrique Yarur y la familia Solari, o lisa y llanamente, no figuran los grupos Cueto o Said, aun cuando, de acuerdo con otras estimaciones, forman parte de los principales grupos económicos de Chile durante el periodo en cuestión⁹.

En base a los datos proporcionados por Forbes, y a los datos sobre PIB y PIB/cápita publicados por el Banco Mundial (ver <https://datos.bancomundial.org/>), se procedió a la construcción de la escala oligárquica, y los índices de poder material e intensidad oligárquica.

⁹ Ello según las estimaciones de riqueza, medida en patrimonio bursátil, del *Ranking de Riqueza de Grupos Económicos (RGE)* elaborado por el *Centro de Estudios en Economía y Negocios* de la Universidad del Desarrollo. <https://ceen.udd.cl/estudios-y-publicaciones/ranking-de-riqueza-de-grupos-economicos/>

3. LA DESIGUALDAD MATERIAL EN CHILE, 2010-2020

Preámbulo histórico: Las reestructuraciones forzosas de la propiedad empresarial

Luego de experimentar una tendencia a la baja durante el denominado periodo de industrialización orientado a la sustitución de importaciones (gráficos 1 y 2), consignada para el corte 1958 y acrecentada hacia principios de la década de 1970, la estratificación material extrema experimentó en Chile transformaciones dramáticas entre la segunda mitad de la década de 1970 y fines de la de 1980.

Gráfico 1. Escala oligárquica e intensidad oligárquica en Chile, 1938-1988

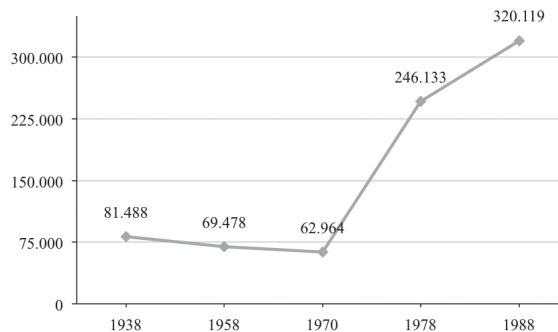
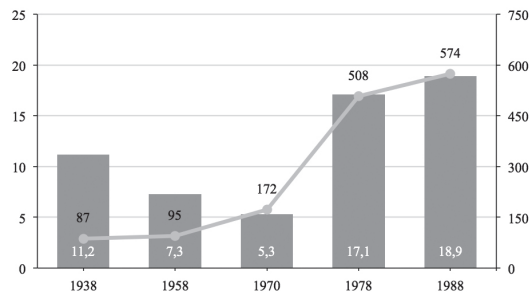


Gráfico 2. IPM en Chile, 1938-1988



Fuente: elaboración propia. Los datos de riqueza y PIB fueron obtenidos de Aguirre (2017, p. 48), representan el total del capital y reservas acumulado por los ocho principales grupos económicos, y están expresados en dólares de 1988. Del trabajo de Braun et al. (2000, p. 203) se tomaron los datos de población total (años 1940, 1960, 1970, 1982, 1992), en base a lo cual fue calculado el PIB/cápita para cada corte temporal.

Entre los hitos que permiten explicar su significativo incremento, cabe señalar dos procesos de reestructuración forzosa de la propiedad empresarial. El primero de ellos, conocido como la primera ronda de privatizaciones (ocurrida durante el periodo 1974-1979), se caracterizó por la denominada contrarreforma agraria y la devolución de las empresas estatizadas en el marco de la conformación del Área de Propiedad Social y la estatización de la banca, acaecida durante el periodo 1970-1973.

El segundo, conocido como la segunda ronda de privatizaciones (ocurrida durante el periodo 1985-1989), se caracterizó por la redefinición de la propiedad de los bancos intervenidos durante la crisis recesiva y sus empresas asociadas¹⁰, y la privatización de una veintena de empresas públicas estratégicas CORFO¹¹, de propiedad histórica del Estado, entre las que figuraban compañías de electricidad (filiales de CHILECTRA y ENDESA) y telefónicas (ENTEL y Compañía de Teléfonos de Chile), la productora de acero CAP, Sociedad Química y Minera de Chile Soquimich (hoy SQM), Empresa Nacional de Explosivos S.A. (ENAEX), Complejo Forestal y Maderero Panguipulli, la compañía aérea LAN, entre otras.

Como complemento a esta segunda ola de privatizaciones, y a la redefinición de la propiedad de los grandes bancos y empresas que conformaban la llamada área rara de la economía¹², las autoridades económicas de la época encabezadas por Hernán Büchi Buc –designado como Ministro de Economía y Hacienda en febrero de 1985– impulsaron la creación de nuevos mercados privados en torno a pensiones, aseguradoras de salud y, posteriormente, educación superior. Todas ellas operaron como transformaciones claves para el desarrollo de la dinámica de concentración del poder material desde la década de 1990 en adelante (Undurraga, 2011), y

¹⁰ Proceso que afectó principalmente a los grupos económicos financieros Cruzat-Larraín y BHC -Banco Hipotecario de Chile, encabezado por Javier Vial-, desarticulados por efecto de la crisis recesiva tras un rápido y fugaz encumbramiento ocurrido durante la primera ronda de privatizaciones. Algunas de las corporaciones y entidades bancarias puestas a la venta fueron la Compañía Cervecerías Unidas (CCU), Copec, Industrias Forestales y Forestal Arauco, el Banco O'Higgins y el Banco de Santiago.

¹¹ En un trabajo reciente, González et al. (2020) lograron establecer mediante estimaciones estadísticas que la intensidad de las conexiones políticas con los personeros de la dictadura fue clave para que determinados grupos pudiesen acceder en condiciones preferenciales -bajo el precio de mercado- a la compra de estas empresas. Así mismo, establecen una diferencia entre las empresas vendidas antes de su privatización y otras con posterioridad a ello.

¹² Denominación dada a un conjunto de empresas de importancia para la economía nacional, intervenidas por el Estado en el marco de la crisis recesiva de 1981-1983 para evitar que entraran en concurso de acreedores.

permitieron el surgimiento de un grupo de actores fabulosamente ricos y poderosos¹³.

¿Quiénes fueron los protagonistas de esta nueva fase de centralización del capital? Los principales favorecidos por la ola de privatizaciones y el nuevo modelo de desarrollo¹⁴ fueron tres grupos de actores distintos: 1) algunas viejas y resurgidas familias empresarias integrantes de la oligarquía nacional forjada en décadas previas, que encabezaban los grupos Matte, Yarur, Angelini y Luksic; 2) algunos grupos económicos extranjeros, asociados en algunos casos a grupos nacionales, como Carter Holt Harvey (asociado al grupo Angelini en la toma del control de Copec) o Paulaner (asociado al grupo Luksic en la toma del control de CCU);¹⁵ y, 3) grupos más pequeños vinculados al régimen militar, como Said, Briones, Claro, Saieh o Ponce-Lerou¹⁶ (Fischer, 2017).

Como veremos más adelante, son integrantes de los grupos Matte, Yarur, Angelini, Luksic, Saieh y Ponce-Lerou, quienes han conformado, junto a Sebastián Piñera, María Luisa Solari Falabella (y familia), Horts Paulmann (y familia) y Jean Salata la reducida lista de multimillonarios chilenos consignados por Forbes durante la última década¹⁷.

Escala oligárquica, intensidad oligárquica e índice de poder material

Al observar datos comparativos sobre los cinco principales multimillonarios chilenos (tabla 1) es posible apreciar que la riqueza del país estaba

¹³ Al respecto, desde la teoría de la dependencia de la trayectoria, Ondetti (2021) argumenta que los episodios de redistribución a gran escala que amenazaron sustancialmente la propiedad privada en Chile durante las décadas de 1960 y principios de la de 1970, fueron un factor importante en la conformación de dicho poder, puesto que tuvieron el efecto de promover la aparición de grupos de interés, partidos y otros actores profundamente comprometidos con la lucha contra la intervención del Estado en la economía, y en tanto, a forjar un bloque político antiestatista. Este argumento, según sugiere el propio autor, recalca la necesidad de complementar este enfoque teórico con las interpretaciones que buscan explicar la capacidad de influencia política de las elites económicas centradas en los actores, como hace la teoría del poder empresarial.

¹⁴ Los ejes de la nueva estrategia de desarrollo, cuya génesis se sitúa en el marco recesivo de 1981-1983, fueron: una potente concentración en algunas áreas de la economía (finanzas, industria alimentaria, actividad forestal y derivados de la madera), una fuerte contracción de la demanda interna, la incorporación de los productos al mercado mundial y la desaparición del “empresariado ineficiente” (Rozas y Marín, 1989).

¹⁵ Para más detalles de la trayectoria de los grupos económicos multinacionales (año y empresa/s de entrada) y su vínculo con determinados grupos locales, ver Rozas y Marín (1989).

¹⁶ Julio Ponce Lerou era en ese momento yerno de Augusto Pinochet.

¹⁷ Si bien los grupos Said, Briones y Claro no han figurado en la lista Forbes, sí aparecen en el *Ranking de Riqueza de Grupos Económicos*, publicado por la Universidad del Desarrollo para los años 2011 y 2019, donde el grupo Said figura en los puestos 8 y 11, el grupo Briones en los puestos 31 y 28, y el grupo Claro en los puestos 19 y 18, respectivamente.

más concentrada en manos de unos pocos oligarcas de lo que estaba en la mayoría de los otros países de la región. Con un patrimonio medio de 8.5 millones de dólares, la escala oligárquica de los cinco empresarios y familias empresarias chilenas más ricas era significativamente mayor que la de sus homólogos de la región, con excepción de Brasil, cuya escala oligárquica superaba en poco más de un 30% a la estimada para el caso chileno. Los principales multimillonarios de Chile, en término medio, poseían una riqueza que superaba en más de un tercio la de sus pares colombianos, y eran por sobre un 60% y un 70% más ricos que los de Argentina y Perú, respectivamente.

La intensidad oligárquica, es decir, el peso de la riqueza de las principales fortunas en el conjunto de la economía posiciona a Chile en el primer lugar, con una cifra que duplica el porcentaje de sus homólogos que le siguen en la región. Las fortunas combinadas de los cinco empresarios y familias empresarias más ricas del país equivalen al 7,5% del PIB. Esta cifra es bastante significativa en comparación con el 1,62% de Argentina y el 2% de Brasil.

Tabla 1. Riqueza estimada de los cinco mayores oligarcas¹⁸

Escala oligárquica, intensidad oligárquica e IPM en países seleccionados, 2020

País	Riqueza total (US\$ miles de millones)	PIB, PPA (US\$ miles de millones)	PIB/cápita, PPA (US\$)	Escala oligárquica (US\$ miles de millones)	IPM	Intensidad oligárquica (%)
Argentina	15.5	942	20.771	3,06	147.321	1,62
Brasil	63	3.150	14.835	12,6	849.343	2,00
Chile	36	480	25.089	8,54	340.104	7,50
Colombia	26.2	760	14.931	5,24	350.948	3,45
Perú	10.4	392	11.878	2,28	191.935	2,65

Fuente: Elaboración propia. Los datos sobre las fortunas proceden de Forbes *The World's Richest People*, 2010-2020. Los del PIB, PPA y PIB/cápita, PPA proceden del Banco Mundial, están calculados en US\$ a precios internacionales actuales.

Por su parte, las cifras contenidas en el IPM son reveladoras en cuanto demuestran que para el conjunto de países seleccionados el promedio que

¹⁸ El criterio empleado para la selección fue considerar a todos aquellos países sudamericanos que figurasen con un mínimo de cinco multimillonarios en el Ranking FORBES de 2020. En el caso de los países que figuraban con más de cinco multimillonarios (Chile, Brasil y Argentina), se consideraron solo las cinco mayores fortunas. Esto permitió establecer la comparación entre países considerando igual cantidad de fortunas.

separaba a los oligarcas más ricos del ciudadano medio era en 2020 un múltiplo de cientos de miles. En lo estrictamente referido al caso chileno, la estimación del IPM deja en evidencia que esta brecha de recursos materiales era de 340.104 a 1. Si bien esta estratificación extrema no era la más abultada de la región –superada con creces por la registrada en Brasil–, resulta significativa, pues, así como la de Colombia, más que duplica la observada en Argentina¹⁹.

Dados los datos expuestos sobre la desigualdad material en los cinco países de la región analizados, se justifica hacer un zoom en el caso chileno, y extender el análisis al comportamiento de estos tres índices desde 2010 a 2020, periodo para el cual existen datos comparables.

Riqueza de los principales oligarcas chilenos

Como es posible apreciar en la tabla 2, el 2011 (segundo año de gobierno de Sebastián Piñera Echeñique) se observa la riqueza total más alta de todo el periodo (42.3 miles de millones de dólares), así como los valores superiores en la escala oligárquica, y los índices de poder material e intensidad oligárquica. Mientras, el 2016 registra la riqueza total más baja (23.5 miles de millones de dólares) y los menores valores en las tres mediciones.

Tabla 2. Riqueza de las seis principales fortunas chilenas
Escala oligárquica, intensidad oligárquica e IPM, 2010-2020.

Año	Riqueza total (US\$ miles de millones)	PIB, PPA (US\$ miles de millones)	PIB/cápita, PPA (US\$)	Intensidad oligárquica (%)	Escala oligárquica (US\$ miles de millones)	IPM
2010	26.3	307.86	18.042	8,54	4,3	242.952
2011	42.3	349.15	20.259	12,12	7	347.993
2012	39.6	374.32	21.512	10,58	6,6	306.806
2013	38.2	392.67	22.347	9,73	6,3	284.900
2014	27.7	402.9	22.687	6,88	4,6	203.494
2015	28.8	405.5	22.566	7,10	4,8	212.709
2016	23.5	424.83	23.330	5,53	3,9	167.881
2017	29.9	450.89	24.411	6,63	4,9	204.143
2018	34.6	478.09	25.526	7,24	5,7	225.913
2019	29.9	479.92	25.322	6,23	4,9	196.799
2020	38.0	479.61	25.089	7,92	6,3	252.435

Fuente: Las mismas de la tabla n° 1.

¹⁹ Realidad que contrasta aún más con la de países como Uruguay, donde las cifras señalan que incluso dentro de los grupos muy ricos, el nivel de riqueza no parece ser extremadamente alto, lo que es parte de la explicación de por qué no hay uruguayos en las listas de ricos publicadas por Forbes (De Rosa, 2019b, p. 34).

Este antecedente resulta significativo si consideramos que el PIB registrado el 2016 fue un 21% mayor que el de 2011, siendo estimados en 424 y 349 mil millones de dólares, respectivamente. Esto sugiere que los incrementos o decrecimientos de la riqueza de las principales fortunas del país no ha ido necesariamente en línea con los rendimientos de la economía nacional.

Los datos también reflejan que durante el primer gobierno de Sebastián Piñera (2010-2013), tanto el índice de poder material como la intensidad oligárquica fueron particularmente altos. Ello indica que durante este subperiodo la desigualdad material fue particularmente extrema, situación que según indican las cifras fue en parte suavizada durante los cuatro años del segundo gobierno de Michelle Bachelet. En promedio, durante el periodo 2010-2013 el índice de poder material fue de 295.663 a 1, y la intensidad oligárquica de 10,24%. Mientras que durante el periodo 2014-2017 el índice de poder material fue de 197.057 a 1, y el peso de la riqueza de las principales fortunas en el conjunto de la economía correspondió al 6,54% del PIB nacional promediado para los mismos cuatro años.

Si bien la variación a la baja en los distintos índices durante el segundo subperiodo es importante, los valores observados no dejan de ser preocupantes en cuanto siguen reflejando una desigualdad material significativa. Sobre todo, en vista de lo ocurrido durante los tres primeros años del segundo gobierno de Sebastián Piñera (2018-2020), periodo en que la desigualdad material volvió a intensificarse.

Viejos y nuevos oligarcas. Los nombres tras las cifras

Al realizar una visión de conjunto, constatamos que el número de fortunas chilenas consignadas con un patrimonio neto igual o superior a mil millones de dólares no ha sido constante año a año (tabla 3). También, registrándose, más allá de la dinámica de entrada y salida de nombres, desde 2013 en adelante una tendencia al incremento del número de multimillonarios chilenos registrados en la lista publicada por Forbes, que en total suman trece durante el periodo 2010-2020.

Tabla 3. Riqueza de las principales fortunas chilenas, 2010-2020 (en US\$ miles de millones)

Nombre	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Iris Fontbona & family	11	19,2	17,8	17,4	15,5	13,5	10,1	13,7	16,3	15,4	23,3
Julio Ponce Lerou						2,1	1,4	3,1	4,8	3,8	4,1
Horst Paulmann & family	5	10,5	9,2	9,7	4,7	4,4	3,7	4,7	4,8	3	3,3
Sebastian Piñera & family	2,2	2,4	2,4	2,5	2,4	2,5	2,5	2,7	2,8	2,7	2,9
Jean Salata								1,4	1,6	1,7	2,4
Roberto Angelini Rossi			1,2	1,2	1,6	1,55	1,2	1,7	2,7	2	2
Alvaro Saieh Bendeck				3	1,9	2,5	2,2	2,5	3,2	3	1,8
Patricia Angelini Rossi				1	1,35	1,35		1,3	2,1	1,9	1,6
Luis Enrique Yarur Rey				0	1,4	1,2	1	1,9	1,6	1,5	1,3
Bernardo Matte	2,7	3,4	3,4	3,7	2,5	2,8	2,4	2,8	1	1	0
Eliodoro Matte	2,7	3,4	3,4	3,7	2,5	2,8	2,4	2,8	1		
Patricia Matte	2,7	3,4	3,4	3,7	2,5	2,8	2,4	2,8			
Maria Luisa Solari Falabella & familia				3,7	2,6	2,4					

Fuente: los datos sobre las principales fortunas chilenas de cada año proceden de Forbes *The World's Richest People*, 2010-2020.

Más allá de las diferencias de temporalidad en cuanto al momento del encumbramiento de cada una de estas trece fortunas para llegar a constituirse como tal, desde el análisis de su origen, estas pueden agruparse entre aquellas que llegaron a las filas de los super-ricos a través del impulso de una multitud de negocios empresariales (Matte, Yarur, Luksic, Angelini, Paulmann, Solari, Piñera y Salata), los cuales, en la mayoría de los casos, fueron iniciados varias décadas antes²⁰; y, un segundo grupo, cuyos orígenes se remontan a su participación en las privatizaciones ocurridas durante la segunda mitad de la década de 1980 (Saieh y Ponce-Lerou).

Esta distinción no busca obviar que grupos de más larga data, como Luksic y Angelini, tuvieron la oportunidad de consolidar su encumbramiento definitivo adquiriendo corporaciones y entidades bancarias en el marco de la segunda ronda de privatizaciones, sino más bien, identificar qué grupos encumbraron exclusivamente a partir de este controvertido proceso (ver González et al., 2020, para profundizar en la idea de privatizaciones controvertidas).

Respecto a lo ocurrido con la magnitud de las principales fortunas durante todo el periodo, se observan variaciones significativas, particularmente en lo referido a los grupos Paulmann, Matte y Luksic. Mientras los dos primeros experimentaron significativas bajas en los últimos años, más allá de importantes vaivenes, el grupo Luksic logró mantenerse en el

²⁰ Según datos proporcionados por Aguirre (2017), en 1938 los grupos Matte y Yarur ya figuraban entre los ocho principales grupos económicos del país. Mientras, los grupos Luksic y Angelini aparecen a partir de la nómina de 1970.

peldaño más alto de la cúpula de la estructura económica durante todo el periodo analizado, no solo entre sus pares nacionales, sino también entre sus homólogos regionales. Esto sucede al menos en lo que se refiere al 2020, año en que Iris Fontbona (y familia) figuró en el puesto 74 del Ranking Forbes de los billonarios del mundo, secundada por el empresario brasileño del rubro de la cerveza Jorge Paulo Lemann (y familia), con una riqueza estimada de 16.9 miles de millones de dólares.

Hasta este punto, nos hemos referido principalmente a la riqueza individual de los principales oligarcas chilenos y al poder material que ella potencialmente reporta. En lo que sigue, se propone una vía de aproximación a la potencia política de esa riqueza mediante la indagación en los recursos de poder –distintos al poder material– de que disponen los oligarcas que en la actualidad encabezan algunos de los más importantes grupos empresariales del país, así como en los mecanismos asociados de acción política.

4. RECURSOS DE PODER DE LOS OLIGARCAS CHILENOS

Desde las teorías del poder empresarial se ha establecido que el poder de quienes concentran la riqueza reside en las dos fuentes principales que tienen para ejercer influencia sobre los tomadores de decisión: 1) el poder instrumental, basado en las relaciones con los responsables políticos (vínculos partidistas, consultas institucionalizadas, nombramientos gubernamentales, elección en cargos públicos y/o vínculos informales) y los recursos acumulados (cohesión organizacional, experiencia, acceso preferente a medios de comunicación y/o dinero); 2) el poder estructural, que descansa en las expectativas que los responsables políticos tengan sobre las consecuencias de sus políticas en las decisiones de inversión del empresariado, es decir, aquel que surge de la preocupación de que una política provoque la salida o fuga de capitales, una reducción de la inversión o la perturbación de actividades económicas distintas de la inversión²¹, debido a los incentivos de mercado que la política crea para las empresas, los propietarios del capital o los productores (Fairfield, 2015a, 2015b).

Desde esta perspectiva teórica, identificamos y detallamos algunos mecanismos directos e indirectos asociados a la definición de poder instrumental, empleados por los principales oligarcas chilenos durante la última

²¹ Es decir, cuando los empresarios reducen o detienen la producción, o mantienen sus productos fuera del mercado, generando desabastecimiento.

década para estrechar vínculos con los responsables políticos. Entre los mecanismos de influencia directa, exploramos principalmente su participación en partidos de derecha, el ejercicio de cargos públicos (ejecutivos o legislativos), y contratación en el Estado (ministerios). Entre los de influencia indirecta, indagamos su aporte al financiamiento de campañas y presencia de ex personeros de gobierno en los directorios de sus principales empresas.

En cuanto a la concentración de otros recursos de poder –distintos al dinero–, sondeamos la participación y ejercicio de roles directivos en gremios empresariales, la propiedad de medios de comunicación y participación en *think tanks*.

A diferencia de gran parte del resto de los oligarcas de nuestra lista, Sebastián Piñera apostó por reforzar sus vínculos con los responsables políticos incorporándose al núcleo duro de Renovación Nacional, uno de los principales partidos de la coalición política de derecha. Esta decisión le allanó el camino para llegar a ejercer distintos cargos de representación pública, primero como senador (1990-1998), y luego como jefe de Estado durante dos periodos (2010-2014 y 2018-2022). Otros miembros de los principales grupos económicos que han intentado –con menor éxito– acceder a cargos de representación pública son Sandro Solari y Hernán Larraín Matte, quienes presentaron sus candidaturas a convencionales constituyentes en las elecciones de 2021.

La contratación en el gobierno ha sido un mecanismo aún más impopular. Concretamente, ninguno de los principales oligarcas ha ocupado cargos en ministerios o en otros puestos del poder ejecutivo durante la última década, escenario distinto al de la década de 1980, cuando, por ejemplo, Julio Ponce Lerou desempeñó los cargos de gerente de empresas y gerente general de CORFO (1979-1983), José Piñera Echeñique encabezó el Ministerio del Trabajo y Previsión (1979-1980) y la cartera de minería (1981-1982), y Patricia Matte Larraín ocupó el cargo de subsecretaria de Desarrollo y Asistencia Social (1985).

Lo que sí emplearon recurrentemente como mecanismo informal de relación con los responsables políticos fue el reclutamiento de expersoneros de gobierno para conformar los directorios de algunas de sus principales empresas. De la revisión a la información publicada en el Registro de Directores, Administradores y Liquidadores²² y en memorias anuales de las

²² Fuente elaborada por la Comisión para el Mercado Financiero, que proporciona un listado histórico de directores, administradores y liquidadores por sociedad con detalle del número de cédula de identidad, nombre, cargo, fecha de nombramiento y de término.

propias empresas (para el caso de entidades financieras), es posible por ejemplo identificar a los exministros de economía Pablo Barahona (1976-1978) y Alejandro Ferreiro (2006-2008) en directorios del grupo Ponce-Lerou; a Carlos Hurtado (Ministro de Obras Públicas 1990-1994)²³, en directorios del grupo Angelini; a Andrés Bianchi (presidente del Banco Central 1989-1991 y embajador en EE.UU. 2000-2006), en directorios de los grupos Angelini y Yarur; a la exministra de Defensa (2006-2007), Vivianne Blanol, en directorios de los grupos Luksic y Matte; al exministro del Interior Rodrigo Hinzpeter (2011-2012), en directorios del grupo Luksic; a Felipe Larraín, extitular de Hacienda (2010-2014 y 2018-2019), en el directorio de Cencosud (principal empresa del grupo Paulmann); y a Gustavo Arriagada (exsuperintendente de bancos entre 2006 y 2010), en el directorio de Corpbanca, entidad financiera controlada por el grupo Saieh.

Como un caso particular, destaca en este plano la figura de Hernán Büchi Buc (Ministro de Economía y Hacienda entre 1985 y 1989), quien a lo largo de todo el periodo estudiado es consignado como parte de los directorios de Soquimich (grupo Ponce-Lerou), Falabella S.A. (grupo Solarifalabella), Quiñenco S.A., CSAV S.A. y el Banco de Chile (grupo Luksic).

Así también, figuran una serie de expresidentes o gerentes de empresas públicas, como Jorge Bande (exdirector de CODELCO y ENAP) y Francisca Castro (otrora gerente de negocios estratégicos de CODELCO y directora de ENAMI), ambos como miembros del directorio de Antofagasta Minerals, empresa perteneciente al grupo Luksic.

La constatación de esta práctica entre los oligarcas de nuestra lista va en línea con los hallazgos de Maillet et al. (2016), quienes mediante el análisis de un conjunto importante de datos confirman la circulación público-privada y la puerta giratoria²⁴ como dos fenómenos de envergadura en Chile. Al mismo tiempo, abren un cúmulo de dudas respecto a la operación de las instituciones públicas y sus atribuciones de control del sector privado.

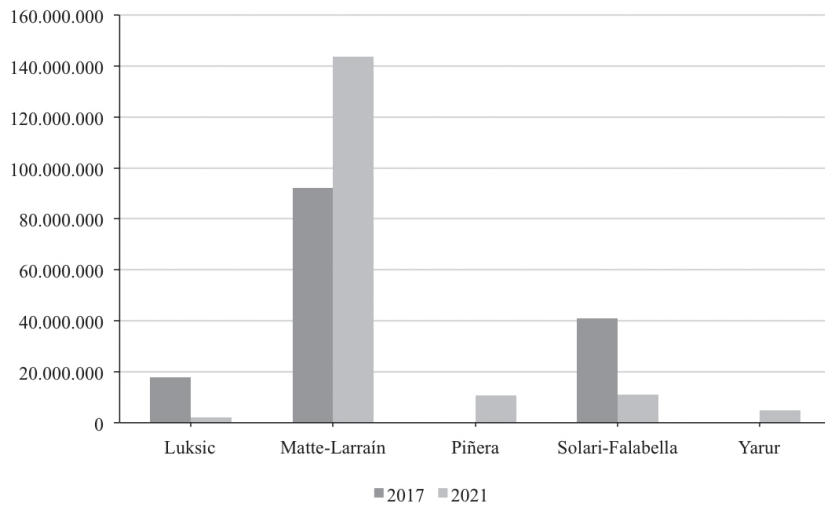
Entre los mecanismos de influencia indirecta, uno de los más estudiados ha sido el financiamiento de la política, particularmente aquel realizado a través de los aportes a campañas. En consideración a esto, empleando bases de datos disponibles en la web del Servicio Nacional Electoral (SERVEL),

²³ Cargo en el que encabezó la puesta en marcha del proceso de concesiones de obras públicas y la privatización de empresas sanitarias.

²⁴ La circulación público-privada alude a trayectorias de individuos que se mueven en idas y vueltas entre puestos de gobierno y cargos en el sector privado. Por su parte, el concepto de puerta giratoria se refiere a la salida de una persona de un cargo público que ocupaba en el gobierno hacia un cargo privado del mismo sector en que se ha estado desempeñando (Maillet et al., 2016, p. 1).

que entregan información sobre los aportes a campañas electorales en cada elección ocurrida desde 2004 a la fecha, recabamos información detallada del nombre de los candidatos, filiación política, nombre de donante (personas naturales o instituciones) y monto aportado para la Presidencial y Parlamentarias del 2017, y la Presidencial, Parlamentarias, Convencionales Constituyentes y Municipales del 2021 (gráfico 3)²⁵.

Gráfico 3. Oligarcas financistas de campañas electorales en Chile
Aportes a campañas del 2017 y 2021



Fuente: elaboración propia en base a *Ingresos y gastos de candidatos*. Los datos están en pesos chilenos del año. <https://www.servel.cl/ingresos-y-gastos-de-candidatos/>

Como se aprecia, el financiamiento de campañas electorales (entiéndase el realizado en los marcos de la normativa legal vigente)²⁶ fue un mecanis-

²⁵ Se priorizó por trabajar con la información disponible para estas elecciones, pues proporcionan la identidad de los donantes, información clave para identificar los aportes específicos realizados por los trece multimillonarios de nuestra lista, o bien, por sus familiares directos y corporaciones. Cabe aclarar que fueron excluidos los aportes hechos por Sebastián Piñera a su propia campaña presidencial, que entre primera vuelta y balotaje sumaron poco menos de dos mil millones de pesos -obtenidos por la vía de créditos con instituciones financieras. Tampoco se incluyeron los aportes hechos bajo el mismo concepto al candidato Piñera por Jean-Paul Luksic, los cuales ascendieron a 1.300 millones de pesos.

²⁶ Es decir, en los marcos fijados por la Ley N° 19.884 sobre transparencia, límite y control del gasto electoral, del 2003.

mo empleado solo por algunos de los principales oligarcas, preferentemente por miembros del grupo Matte-Larraín, quienes con un aporte total de más de \$230 millones figuran como los principales donantes en los dos más recientes procesos electorales. Les secundan los aportes del grupo Solarí-Falabella, que en total superaron los cincuenta y dos millones de pesos.

Los Matte-Larraín distribuyeron el grueso de sus donaciones entre los partidos Unión Demócrata Independiente (UDI), Renovación Nacional (RN) y Evolución Política (EVOPOLI), y, en menor medida, entre candidatos independientes asociados a partidos de derecha. Por su parte, los aportes de los hermanos Sandro, Piero y Carlo Solarí Donaggio, se distribuyeron mayoritariamente entre candidatos independientes asociados a RN y EVOPOLI. También figuran aportes minoritarios de ambos grupos a candidatos del Partido por la Democracia (PPD) y la Democracia Cristiana (DC). En el caso del grupo Luksic, los aportes fueron dirigidos casi en su totalidad al financiamiento de la campaña presidencial de Sebastián Piñera.

En línea con lo planteado por la literatura sobre los recursos de poder empresarial, los datos muestran una clara focalización de los donativos a campañas de candidatos de partidos de centroderecha. Esto señala el uso de este mecanismo por parte de algunos oligarcas para intentar estrechar sus lazos con estos partidos, con el presumible propósito de asegurar la representación de sus intereses y posición ideológica tanto en el parlamento como en la Convención Constitucional.

Definida como “la capacidad de las élites económicas para formar y mantener un frente unido y emprender una acción colectiva” (Fairfield 2015a, p. 38), se señala la cohesión como un recurso de poder empresarial cuya importancia radica en su contribución al incremento de la eficacia de los grupos de presión u otras formas de movilización, en tanto refuerza la posición negociadora de las élites económicas y ayuda a conferir legitimidad a sus demandas.

Entre los diversos factores que tributan a la cohesión (como la existencia de una identidad común fuerte o una ideología compartida), la organización es reconocido como el más importante, sobre todo cuando existen asociaciones empresariales fuertes de toda la economía (Fairfield, 2015a, p. 39). En tales casos, las entidades gremiales fomentan la cohesión intersectorial forjando el consenso entre sus miembros (Schneider, 2009) y representando con autoridad sus intereses.

Refiriéndose al caso chileno, Undurraga (2011) y Álvarez (2015) sostienen que los buenos resultados en los negocios y la gestión privada de las empresas se constituyeron, tras la transición a la democracia, en fuente

de autoridad, entregando un nuevo estatus político a la élite económica emergente. En este marco –coinciden ambos autores–, las asociaciones empresariales se transformaron en un punto de referencia para los gobiernos democráticos, sin contrapeso de otros actores de la sociedad, como asociaciones sindicales o movimientos sociales, escenario inimaginable en décadas previas.

Repasando las nóminas de dirigentes y consejeros de las principales entidades gremiales del sector durante la última década, destacan los nombres de Bernardo Larraín Matte presidiendo la Sociedad de Fomento Fabril (2017-2021), Jean Paul Luksic encabezando la dirección del Consejo Minero de Chile A.G.²⁷ (2011-2017) y Luis Enrique Yarur como vicepresidente de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Chile A.G. (2010-2020). Así también, Jorge y María Saieh Guzmán, Álvaro Saieh, Andrónico y Nicolás Luksic, en calidad de consejeros de la SOFOFA, y Jorge Saieh y Bernardo Matte como directores de la ABIF.

Como otra muestra de la voluntad de los oligarcas chilenos de contribuir a la cohesión del mundo empresarial mediante el fortalecimiento de las asociaciones empresariales sectoriales y de toda la economía, destaca también la filiación de sus principales empresas a la SOFOFA, el Consejo Minero de Chile A. G. y la ABIF.

En cuanto al acceso preferente a los medios de comunicación, cabe señalar la concentración de la propiedad de algunos medios como *Canal 13* y *Mega*,²⁸ por parte de los grupos Luksic y Solari, respectivamente, y de Chilevisión, por parte del grupo Piñera, al menos hasta antes del inicio de la carrera presidencial de Sebastián Piñera camino a las elecciones de 2009. En esta arista sin duda destaca el grupo Saieh, como principal controlador del *Grupo Dial* y el holding *Copesa* que, entre otros, dirige el influyente medio de prensa económica *LT Pulso*, tribuna desde la cual hablan permanentemente reputados empresarios y líderes gremiales del sector.

Si la evidencia confirma que durante décadas la concentración de la prensa escrita contribuyó no solo a forjar un escenario de falta de pluralismo en los medios masivos, moldeado en dictadura pero que prevaleció tras la transición a la democracia (Mönckeberg, 2009), y a facilitar la difusión de sesgos ideológicos en favor de la centroderecha a través de los dos

²⁷ Asociación gremial constituida en 1998, que reúne a las grandes empresas chilenas productoras de cobre, oro y plata, públicas y privadas, de capitales nacionales y extranjeros.

²⁸ El 2011 el grupo Solari compró la totalidad de Mega a través de su holding Bethia al grupo Claro, para conformar posteriormente (en 2019) *Mega Media*. Años más tarde, específicamente en 2017, el grupo tomó control de las radios Carolina, Infinita, Romántica FM y FM Tiempo, conformando *Mega Media Radio S. A.*

medios de prensa escrita más influyentes, *El Mercurio* y *La Tercera* (Navia y Osorio, 2015), y vinculamos esto con literatura que constata que la información proporcionada por los medios de comunicación puede afectar tanto la forma de votar de los ciudadanos, como sus preferencias de política pública (Jordan, 1993; Kahn y Kenney, 2002), la constatación del acceso preferente a los medios de comunicación resulta un hecho relevante.

Respecto de la participación en grupos de reflexión que elaboran recomendaciones para temáticas relacionadas con asuntos de alta repercusión social y/o mediática, o bien desarrollan y aplican estudios de opinión pública, destaca la participación de Roberto Angelini, Jean Paul Luksic, Jorge Larraín Matte, Carlo Solari y Luis Enrique Yarur en el Consejo Directivo del Centro de Estudio Públicos (CEP), y de Andrónico Luksic y Horst Paulmann Kemna como miembros de su Consejo Asesor; la de Patricia Matte y Jorge Larraín como asesores del Instituto Libertad y Desarrollo, y la de Sandro Solari en calidad de asesor de Horizontal.

De ello se desprende, particularmente de lo señalado en relación a su participación en el CEP y la lectura de los principios rectores de dicho *think tank* (<https://www.cepchile.cl/cep/que-es-el-cep>), la adhesión de parte importante de los principales oligarcas chilenos a las libertades personales, a una economía social de mercado y a la democracia como forma pacífica y estable de gobierno, así como el propósito de orientar la opinión pública y la toma de decisiones proponiendo ideas, políticas públicas y diseños institucionales que contribuyan a la consolidación de estos principios (ver Gárate, 2012, pp. 463-481, para más detalles sobre la política de los *think tank* y su rol en la difusión de ideas en el Chile postautoritario).

5. REFLEXIONES FINALES

Este artículo aporta nueva evidencia relevante, si bien preliminar, para aproximarnos desde una fórmula distinta a la estimación del comportamiento de la desigualdad material y su potencial relación con la asignación de poder político desigual en Chile. En este sentido, permite constatar que la desigualdad material –producto de la concentración de la riqueza masiva en manos de un reducido grupo de oligarcas– ha sido particularmente significativa en el país en relación con otras realidades regionales. Así mismo, esta situación se presenta como una constante durante la última década, a pesar de los incrementos y decrecimientos experimentados durante los periodos de gobierno de las distintas coaliciones políticas.

Otro hallazgo importante es que los incrementos en la riqueza total agrupada de las principales fortunas chilenas no han estado supeditados a incrementos en el PIB. Esto quiere decir que, en algunos años las principales fortunas del país se han hecho más ricas mientras el país en general se ha hecho más pobre. En tales casos, se constata una profundización de la desigualdad material y, consecuentemente, un potencial incremento del poder material de los oligarcas chilenos.

La coincidencia de nombres entre el ranking de las principales fortunas y los principales líderes empresariales permite constatar una relación entre éxito económico y reputación entre el gran empresariado. Esto resulta importante al menos por dos razones. Primero, cualquier amenaza de fuga de capitales o desinversión puede ser considerada más plausible por los tomadores de decisión si proviene de fortunas que representan un porcentaje significativo del PIB, pues de sus decisiones depende en buena medida la marcha del país. Segundo, si además estos oligarcas gozan de reputación entre sus pares, ello en sí puede reportarles un capital político potencialmente utilizable en caso de así requerirse.

La constatación de la activa participación de algunos oligarcas en el fortalecimiento de las asociaciones empresariales resulta relevante. A pesar de contar con múltiples e importantes recursos de poder individual que les hacían depender menos de la cohesión, las redes y la organización que cualquier otro actor de la sociedad para incidir en la política gubernamental del país, de todas formas, Bernardo Matte Larraín, Jean Paul Luksic y Luis Enrique Yarur apostaron por contribuir al fortalecimiento de un frente unido del mundo empresarial encabezando algunas de sus principales entidades gremiales.

Finalmente, el hecho de que individualmente los oligarcas chilenos hayan priorizado por apuntalar determinados recursos de poder, y optado por estrechar sus vínculos con los responsables políticos empleando preferentemente determinados mecanismos de influencia directa e indirecta, son indicios de que durante la década del 2010 unos y otros apostaron por gestionar de maneras distintas su compromiso político frente al problema central y común de asegurar la predominancia de sus preferencias y la defensa o ampliación de la riqueza.

Indagar en cómo fueron desplegados estos recursos y mecanismos frente a determinadas políticas a lo largo de la década es materia de futuras investigaciones.

REFERENCIAS

- Aguirre, A. (2017). Los grupos económicos chilenos en perspectiva histórica: entre la industrialización sustitutiva de importaciones y el neoliberalismo 1938-1988 [Tesis de doctorado, Universitat de Barcelona]. <http://hdl.handle.net/10803/461448>
- Álvarez, R. (2015). *Gremios empresariales, política y neoliberalismo*. Lom.
- Atkinson, A. (2015). *Inequality. What Can Be Done?* Harvard University Press.
- Blofield, M. (ed.). (2011). *The Great Gap: Inequality and the Politics of Redistribution in Latin America*. Penn State University Press.
- Braun, J., Braun, M., Briones, I., Díaz, J., Lüders, R. y Wagner, G. (2000). *Economía chilena 1810-1995: estadísticas históricas*. Documento de Trabajo 187, Instituto de Economía, PUC.
- Crouch, C. (2004). *Post-Democracy*. Polity Press.
- Culpepper, P. (2011). *Quiet Politics and Business Power. Corporate Control in Europe and Japan*. Cambridge University Press.
- Dahse, F. (1979). *Mapa de la extrema riqueza. Los grupos económicos y el proceso de concentración de capitales*. Aconcagua.
- Dahse, F. (1983). *El poder de los grandes grupos económicos nacionales*. Programa FLACSO.
- De Rosa, M. (2019a). La desigualdad en el centro. En J. Geymonat (ed.), *Los de arriba: estudios sobre la riqueza en Uruguay* (pp. 15-26). Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua, FUCVAM.
- De Rosa, M. (2019b). *Wealth Accumulation and Its Distribution in Uruguay: First Estimates of the Untold Half of the Story* [Master Thesis, Universidad de la República and Paris School of Economics]. <http://www.piketty.pse.ens.fr/files/DeRosa2019.pdf>
- Fairfield, T. (2015a). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*. Cambridge University Press.
- Fairfield, T. (2015b). Structural power in comparative political economy: perspectives from policy formulation in Latin America. *Business and Politics*, 17(3), 411-441.
- Fazio, H. (1997). *Mapa actual de la extrema riqueza en Chile*. Lom.
- Fazio, H. (2005). *Mapa de la extrema riqueza al año 2005*. Lom.
- Fischer, K. (2017). *Clases dominantes y desarrollo desigual. Chile entre 1830 y 2010*. Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Flores, I. y Gutiérrez, P. (2021). Riqueza en Chile: Medición y tributación. En J. Atria y C. Otero (eds), *Impuestos justos para el Chile que viene. Diagnósticos y desafíos tributarios para un nuevo pacto fiscal* (pp. 147-174). Fondo de Cultura Económica.
- Flores, I., Sanhueza, C., Atria, J. y Mayer, R. (2019). Top Incomes in Chile: a historical perspective on income inequality, 1964-2017. *Review of Income and Wealth*, 66(4), 850-874.

- Foweraker, J. (2021). *Oligarchy in the Americas. Comparing Oligarchic Rule in Latin America and the United States*. Palgrave Macmillan.
- Foweraker, J. y Krznicaric, R. (2002). The Uneven Performance of the Democracies of the 3rd Wave: Electoral Politics and the Imperfect Rule of Law in Latin America. *Latin American Politics and Society*, 44(3), 29-60.
- Gárate, M. (2012). *La Revolución Capitalista en Chile (1973-2003)*. Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Gilens, M. y Page, B. (2014). Testing Theories of American Politics: Elites, interest groups, and average citizens. *Perspectives on Politics*, 12(3), 564-581.
- González, F., Prem, M. y Urzúa, F. (2020). The Privatization Origins of Political Corporations: Evidence from the Pinochet Regime. *The Journal of Economic History*, 80(2), 417-456.
- Hacker, J. y Pierson, P. (2002). Business Power and Social Policy: Employers and the Formation of the American Welfare State. *Politics & Society*, 30(2), 277-325.
- Herrera, H. y Martinelli, C. (2013). Oligarchy, Democracy, and State Capacity. *Economic Theory*, 52(1), 165-186.
- Jordan, D. (1993). Newspaper Effects on Policy Preferences. *Public Opinion Quarterly*, 57(2), 191-204.
- Kahn, K. y Kenney, P. (2002). The Slant of the News: How Editorial Endorsements Influence Campaign Coverage and Citizens Views of Candidates. *American Political Science Review*, 96(2), 381-394.
- Khanna, T. y Yafeh, Y. (2007). Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites? *Journal of Economic Literature*, 45, 331-372.
- Lagos, R. (1965). *La concentración del poder económico: Su teoría. Realidad chilena*. Del Pacífico.
- Landa, D. y Kapstein, E. (2001). Review Articles: Inequality, Growth and Democracy. *World Politics*, 53, 264-296.
- Lindblom, C. (1977). *Politics and Markets: The World's Political-economic Systems*. Basic Books.
- Maillet, A., González-Bustamante, B. y Olivares, A. (2016). ¿Puerta giratoria? Análisis de la circulación público-privada en Chile (2000-2014). Serie Documentos de Trabajo PNUD.
- Markus, S. y Charnysh, V. (2017). The Flexible Few: Oligarchs and Wealth Defense in Developing Democracies. *Comparative Political Studies*, 50(12), 1632-1665.
- Milanovic, B. (2016). *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. Harvard University Press.
- Mönckeberg, M. (2009). *Los magnates de la prensa. Concentración de los medios de comunicación en Chile*. Debate.
- Navia, P. y Osorio, R. (2015). El Mercurio Lies, and La Tercera Lies More. Political Bias in Newspaper Headlines in Chile, 1994-2010. *Bulletin of Latin American Research*, 34(4), 467-485.
- Ondetti, G. (2021). *Property Threats and the Politics of Anti-Statism*. *The His-*

- torical Roots of Contemporary Tax Systems in Latin America*. Cambridge University Press.
- Rozas, P. y Marín, G. (1989). 1988: *El “mapa de la extrema riqueza” 10 años después*. Ediciones ChileAmérica CESOC.
- Schmitter, P. (2010). Business and Neo-Corporatism. In D. Coen, G. Wilson y W. Grant (eds.), *The Oxford handbook of business and government* (pp. 248-260). Oxford University Press.
- Schneider, B. (2009). *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America*. Cambridge University Press.
- Schneider, B. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development*. Cambridge University Press.
- Smith, M. (2000). *American Business and Political Power*. University of Chicago Press.
- Stiglitz, J. (2012). *El precio de la desigualdad: el 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*. Taurus.
- 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 Instituto de Investigación en Ciencias Sociales, Universidad Diego Portales.
- Valdés, M. (2017). ¿Dónde estamos? Desigualdades y reformas tributarias en América Latina. *Nueva Sociedad*, 272, 77-89.
- Winters, J. (2011). *Oligarchy*. Cambridge University Press.
- Winters, J. (2013). Oligarchy and Democracy in Indonesia. *Indonesia*, 96, 11-33.
- Winters, J. y Page, B. (2009). Oligarchy in the United States? *Perspectives on Politics*, 7(4), 731-751.
- Zeitlin, M. y Ratcliff, R. (eds.). (2014). *Landlords and Capitalists. The Dominant Class of Chile*. Princeton University Press.