

# **Entre el miedo y la indiferencia. Las reacciones de las élites empresariales frente a las problemáticas y demandas de la Araucanía<sup>1</sup>**

***Emilio Moya Díaz***

Universidad Católica de Temuco  
emoya@uct.cl

***Alejandro Pelfini***

Universidad Alberto Hurtado  
apelfini@uahurtado.cl

***Omar Aguilar Novoa***

Universidad Alberto Hurtado  
oaguilar@uahurtado.cl

---

## ***Resumen***

Este artículo analiza el grado de reflexión que la élite empresarial utiliza para responder discursivamente a tres problemáticas y demandas de la región de la Araucanía de Chile, específicamente, el conflicto chileno-mapuche, la enorme pobreza y la baja estatalidad. Se distinguen como reacciones: la adaptación, la reconversión, el aprendizaje, el miedo y la indiferencia. A través de una metodología cualitativa (análisis de documentos y entrevistas), se concluye que las élites responden desde un grado de reflexión uno, es decir, consideran que las críticas a sus proyectos son amenazas, producto de factores y agentes externos y no de su acción, de ahí que elaboren estrategias que minimizan

<sup>1</sup> Este artículo es parte de la investigación realizada en el Proyecto Fondecyt núm. 1141001, La transformación de las élites en una sociedad emergente. Distinción, tolerancia y transnacionalización de las élites nacionales chilenas.

el problema, lo niegan o invisibilizan. Esto explica que sus reacciones frente a las problemáticas se configuren en torno al miedo y la indiferencia.

Palabras clave: élite empresarial; problemáticas; reflexión; reacciones.

### *Abstract*

#### **The reactions of the business elite to the problems and demands of the Araucania region in Chile**

This article analyzes the reflexivity level used by the business elite to answer discursively to three problems and demands in the Araucania region of Chile, namely, the Chilean-Mapuche conflict, the high poverty levels and the low statehood. Three types of reactions are identified: adaptation, reconversion, learning, fear, and indifference. Through a qualitative framework (documental analysis and interviews), we conclude that the answers are characterized by a degree one of reflexivity, that is, considering the criticisms to their projects as threats resulting from external factors and agents; the resulting answers are of minimization, denial, or invisibilization. This explains that reactions to problems are characterized by fear and indifference.

Key words: business elite; problems; reflexivity; reactions.

---

## **I. Estudiar la élite empresarial en la Araucanía**

Desde hace algunos años la sociedad chilena ha comenzado a cuestionar, de diversas maneras, el funcionamiento del sistema político y económico haciéndose preguntas fundamentales acerca del desarrollo actual y futuro de nuestra sociedad, lo que el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2015) ha denominado proceso de politización, el cual abre una discusión acerca del modelo económico y de la democracia en busca de nuevos órdenes y consensos, pero que aún no tiene un contenido y una definición clara.

Estos cuestionamientos dieron origen a diversas movilizaciones, no sólo de carácter nacional, sino que también han planteado problemáticas y demandas regionales<sup>2</sup> que han interpelado a los actores políticos y empresariales promotores y defensores del modelo de desarrollo actual. Mayor

<sup>2</sup> El movimiento social de Aysén se produjo en 2012 y agrupó a varias organizaciones políticas y sociales regionales que reclamaban, principalmente, que las ganancias por la explotación de recursos naturales no se quedaran en la zona. El movimiento social de Punta Arenas se produjo en 2011 y consistió en una serie de movilizaciones sociales provocadas por el alza en el valor del gas natural.

igualdad, más espacios de democratización, cambio constitucional, acceso a financiamiento de la educación y acabar con el desigual desarrollo regional, han sido algunas demandas puestas en la discusión.

En general, estas problemáticas se explican por medio de teorías de la estratificación social, justicia social, movilización social, entre otras, y pocas veces se las analiza mediante las teorías del poder, específicamente desde una teoría de las élites (Waldmann, 2007), y mucho menos cuando este actor es el interpelado. Las élites, en general, pueden ser entendidas como un grupo con una posición dominante en la sociedad, desde la cual trata de establecer determinadas visiones y proyectos de sociedad que le permiten asegurar su lugar privilegiado dentro del mundo social (Moya & Hernández, 2014; Ossandón, 2012; PNUD, 2004; Undurraga, 2012).

Analizar la élite siempre es un tema especialmente complicado, en la medida en que se trata de un concepto diverso que presenta múltiples significaciones y que varía históricamente. La literatura distingue diversas definiciones de élite. Hay visiones clásicas, funcionales, tecnocráticas y organizacionales. En la actualidad, la literatura enfatiza la importancia de una élite transnacional de orden empresarial y tecnocrática, lo cual estaría dando cuenta de un proceso de redefinición de los centros de poder (Adler, 2007; Nazer, 2012). Si a lo anterior se suma que las sociedades modernas se caracterizan por una creciente diferenciación económica y social, resulta difícil señalar un solo tipo de élite, de allí que la tendencia sea a distinguir varios tipos. En el escenario actual, donde el mercado y el Estado aparecen como los principales coordinadores de la sociedad, las élites políticas y empresariales tienen un rol central a la hora de establecer y promover modelos de sociedad. En el caso chileno (Undurraga, 2013), han fomentado un patrón de crecimiento económico continuo, pero de inequidad y desigualdad constantes (Solimano, 2012); con un modelo de desarrollo caracterizado por la apertura de la economía, un mercado liberalizado y un Estado reducido, como principales rasgos (Madariaga, 2013; Portes & Hoffman, 2003). En efecto, las élites empresariales han sido actores clave en el crecimiento económico del país y en la consolidación y defensa del modelo de desarrollo imperante.

Una de las líneas de estudio interesantes en Chile ha analizado cómo las élites se reproducen y se consolidan (Rivera, 2012; Espinoza, 2010). Este tipo de investigación examina los mecanismos de reclutamiento de los grupos dirigentes y cómo afectan los mercados de trabajo e influyen en las orientaciones políticas que éstos promueven. En el caso de Chile se sabe que si bien las élites han ido adquiriendo criterios técnicos y comerciales (Nazer, 2013), todavía mantienen elementos de adscripción (Aguilar, 2011; Ossandón, 2012; Zeitlin & Radcliff, 1988), sobre todo en su núcleo duro (PNUD, 2004).

Uno de los aspectos que la literatura sobre élites no ha estudiado en profundidad en Chile tiene que ver con la incorporación de las élites regionales a las élites nacionales y cómo sus visiones de país y sociedad se integran a las temáticas nacionales, y, menos aún, cómo reaccionan a las problemáticas regionales y nacionales. En este segundo punto se concentra este artículo, ya que se analizarán las reacciones de las élites empresariales de la Araucanía a las demandas regionales que surgen en esta región. Este artículo es producto de un estudio de caso del proyecto Fondecyt: “La transformación de las élites en una sociedad emergente. Distinción, tolerancia y transnacionalización de las élites empresariales chilenas”.<sup>3</sup>

Específicamente, siguiendo la tipología del proyecto mencionado y los trabajos de Pelfini (2014) y Aguilar (2013), se pretende analizar desde qué grado de reflexión las élites de la Araucanía responden a las demandas y problemáticas de la IX Región y cómo reaccionan ante ellas: con reconversión, aprendizaje y adaptación, en tanto actitudes transformativas, o contraatacan provocando miedo e indiferencia, como reacciones no transformativas.

Los escasos estudios sobre el tema de las élites regionales en Chile las han tratado, principalmente, como grupos de poder local que promueven proyectos alternativos o complementarios a los propuestos por la élite de Santiago; por ejemplo, es el caso del estudio sobre la élite de Concepción, grupo que ha buscado implementar una agenda propia en temas políticos y económicos distinta a la élite de Santiago (Monsálvez & Pagola, 2014).

Además, como ya se indicó, se observa una invisibilización de las élites regionales; sin embargo, la región es un escenario en el cual se desarrollan diversas dinámicas de poder, prestigio y riquezas asociadas a un determinado territorio y, con base en aquéllas, se articulan actores que conviven en un espacio de sociabilidad común y que se aglutinan en torno a ciertos intereses y proyectos desde una posición privilegiada. Esos actores conforman la élite regional (Monsálvez & Pagola, 2014).

Las élites regionales empresariales impulsan, desde su predominio en la esfera económica, ciertos modelos de desarrollo. Esto se manifiesta en la declaración de principios de la Corporación para el Desarrollo Productivo de la Araucanía (Corparaucanía), una de las principales organizaciones que reúne

<sup>3</sup> El objetivo general de esta investigación es indagar en la capacidad de adaptación, reconversión y aprendizaje de las élites empresariales chilenas, a partir del año 2000, ante los tres desafíos centrales que presenta la transformación de la estructura social en sociedades emergentes (engrosamiento de los sectores medios; crecientes demandas de democratización y extendida mesocratización; pretensión de un liderazgo regional sustentado en una transnacionalización en aumento). El proyecto finalizó en marzo de 2017.

los intereses empresariales de la Araucanía, que expresa: “Somos una gran red de vinculación con la academia, la empresa, el sector público; esperamos crear más puentes e instancias de diálogo para que, fruto de esto, surjan las ideas de un futuro mejor para nuestra Araucanía”.<sup>4</sup>

La pregunta que debiéramos responder es por qué estudiar las élites en la Araucanía. La región es una de las más pobres y desiguales del país, con un conflicto chileno-mapuche de larga duración como elemento identitario relevante que ha generado consecuencias simbólicas y materiales para su pleno desarrollo. Además, presenta un bajo desempeño en distintos indicadores educacionales, laborales y de salud. En efecto, la Araucanía es “una región inmensamente rica, pero tremendamente empobrecida” (2010) y donde la presencia del Estado como proveedor de bienes públicos es baja (LAPOP, 2012). Tal afirmación se ve respaldada en los indicadores de calidad de vida de la comunidad y en los resultados entregados por las diferentes Encuestas de Caracterización Socioeconómica (Casen). La región posee una población en situación de pobreza (y pobreza extrema) superior a 20% nacional. Por ejemplo, en el Plan Araucanía (2010) se señala que hay 20 años de retraso en el PIB per cápita respecto al país y 20 años de retraso en alfabetización y niveles de educación.

Por esta razón es importante describir y analizar de qué manera las élites empresariales de la Araucanía reaccionan ante este panorama y determinadas demandas, como el conflicto chileno-mapuche, el nivel de estatalidad y la pobreza,<sup>5</sup> ya que son actores relevantes para transformar esta realidad o consolidarla. Cea, Heredia y Valdivieso (2016), en un artículo reciente, analizan la forma en que las élites perciben a las minorías indígenas en Chile, particularmente en el caso mapuche. Entrevistando a la élite política (parlamentarios), a los dirigentes empresariales y a las autoridades de distintos sectores de la región, revelan una conciencia sobre la discriminación que experimentan los mapuches, pero no hay consenso sobre una solución a dicho problema.

## II. Entendiendo élite y élite empresarial

Habíamos señalado en la introducción que definir las élites no es tarea fácil. El concepto es polisémico y muchas veces se asocia a aristocracia, clase política, oligarquía, entre otras. Mosca y Pareto fueron los pioneros en puntualizar lo

<sup>4</sup> Véase <http://www.corparaucania.cl/#inicio>.

<sup>5</sup> Más adelante se explicará por qué se escogieron estas demandas.

que entendían por élites, enfatizando que son individuos que se encuentran en la cúspide de la sociedad.

En términos generales, las élites se han caracterizado como un grupo minoritario que controla los bienes económicos (recursos y capital) (Ossandón, 2012; Solimano, 2012), políticos (mediante el Estado) (Mills, 2005), culturales objetivados, interiorizados y simbólicos, entre otros (Aguilar, 2011; Lamont & Lareau, 1988; Thumala, 2007). Esto no significa que un individuo que pertenezca a determinado tipo de élite esté excluido de participar en otras; al contrario, el ejercicio de un poder en una esfera social puede ser utilizado para ejercer el poder en otra.

En términos operacionales, las élites se pueden definir como un grupo minoritario que concentra el poder en determinada esfera de la sociedad y que se estructura a partir de los siguientes elementos: *a)* posiciones altas de autoridad formal, *b)* gran prestigio en la esfera en que se desenvuelve, y *c)* toma de decisiones relevantes en la esfera en que se desempeña, ya que posee un proyecto o misión (Putnam, 1976). Es decir, las élites se entienden según tres criterios: poder, demostración y reconocimiento.

Bourdieu también aportó a esta perspectiva. Este autor plantea que la élite es un grupo minoritario de la población caracterizado por su capacidad para distinguirse simbólicamente del resto de la sociedad (Bourdieu, 2013). Esta distinción se realiza en cualquier campo que conforma lo social, ya sea el político, económico o cultural. Es pertinente indicar que, para Bourdieu, la sociedad moderna está dividida en diferentes campos sociales. En estos espacios se encuentra en disputa cierto tipo de capital. La posesión de un determinado capital en el campo, considerando su volumen y estructura, establece la posición que el agente ocupará en aquel espacio. En este contexto, la élite es un grupo que posee gran cantidad de capital y comparte un *habitus* determinado que le permite distinguirse material y simbólicamente del resto de los agentes sociales. Al mismo tiempo, la élite concentra un alto capital simbólico, una forma de poder reconocido como legítimo por los otros agentes.

Específicamente, un miembro de la élite empresarial es aquel que ejerce poder efectivo en el campo económico, promueve desde su posición ciertos proyectos y modelos de desarrollo y además recibe el reconocimiento de otros actores como miembro de aquella élite (Pelfini, 2014). Esta definición no implica que no pueda vincularse a otras élites del poder o que no actúe en otros campos sociales. Por otra parte, la élite no solamente puede ser entendida como un agente individual, sino que puede ser aprehendida desde un punto de vista organizacional. De esta manera, las élites empresariales estarían conformadas por organizaciones del empresariado capaces de aglutinar sus

intereses, representarlos ante la opinión pública e influir en la toma de decisiones. Con esto se recupera la idea de que los grupos empresariales poseen una influencia que va más allá de la actividad económica (Cardoso, 1967, p. 116). Por lo tanto, si bien su accionar se encuentra fundamentalmente en el espacio económico, también influyen en la esfera pública.

Este modo de entender la élite empresarial se justifica porque el empresariado chileno tiene ciertas características que el modelo neoliberal impuesto en Chile legitimó en la década de 1980. Luego de las transformaciones ocurridas en esa década, el empresariado apareció “como una figura central para el progreso económico” (Montero, 1990, p. 109) y para el desarrollo del país, y se caracteriza por poseer al menos una parte del patrimonio de una o varias empresas y cuya función es reunir recursos humanos, financieros y materiales para la realización de un producto (Montero, 1990, p. 101). Dicho espacio de reunión es la empresa, que aparece como un espacio protagónico del nuevo orden económico, social y cultural (Ossandón & Tironi, 2012, p. 27). Esta empresa ya no requiere necesariamente los antiguos “capitanes de la industria”, sino a nuevos profesionales especializados en las áreas de negocios en el extranjero y que posean gran capacidad de conexión. Este último punto es relevante, ya que una de las características de las élites empresariales chilenas es el establecimiento de conexiones interpersonales y de propiedades, producto de la búsqueda de rentabilidad constante mediante la diversificación de áreas de negocio e inversión. En síntesis, “lo que caracteriza al nuevo empresario en tanto agente económico es una racionalidad de desarrollo de proyectos de inversión, buscando sectores y productos de alta rentabilidad y diversificando las áreas de intervención” (Montero, 1990, p. 116).

Asimismo, para Ossandón (2012), la élite empresarial además de abarcar la figura del empresario y los dueños de las mismas, también permite que nuevos actores emerjan de su interior, tales como gerentes, ejecutivos y asesores. Es decir, actores que participan en la toma de decisiones en la dirección pero que también influyen en la sociedad. Estos son sujetos que interactúan con los empresarios en los clubes de encuentro para el ocio, fiestas y eventos.

Ahora bien, para fines de este artículo, entendiendo las aristas que la componen, las élites empresariales se considerarán como aquellos actores organizados dentro del grupo empresarial que poseen los capitales y capacidades para presentar los intereses del grupo, ser reconocidos socialmente y tomar decisiones que influyan en la sociedad. Regionalmente son actores que coexisten en un espacio de sociabilidad común y que se articulan en torno a ciertos intereses y proyectos desde una posición privilegiada (Monsálvez & Pagola, 2014). Las élites regionales empresariales impulsarán desde

su predominio en la esfera económica ciertos modelos de desarrollo para la respectiva región.

Las élites empresariales de la Araucanía se desempeñan principalmente en actividades agropecuarias y forestales, turismo y manufactura, que representan cerca de 50% del producto interno de la región. Están organizadas en gremios y asociaciones y, desde ahí, promueven modelos de desarrollo.

### *Proyectos y reacciones*

Tal como se manifestó, las élites en general y, evidentemente, las élites empresariales, no sólo llevan a cabo estrategias para su reproducción y conservación, sino que también son capaces de plantear proyectos. Esa tarea es lo que se ha definido como misión. El PNUD lo explica (2004) como el proceso de definición, enseñanza y proyección de modelos de sociedad que desarrolla este grupo. Indudablemente, estos proyectos deben tener alguna justificación por parte de la élite, de esta manera, el grupo establece creencias que contribuyen a justificar y legitimar sus planes, los cuales condicionan ciertos modos de acción y disposiciones que son coherentes con él, y que se denomina *ethos*. El *ethos* consistirá en aquellas ideas promovidas y defendidas por la élite, así como en sus códigos de conducta y valores (Foucault, 1992). Éste es un punto importante, ya que cierta configuración de las élites empresariales incidirá en las orientaciones valorativas y actitudes que poseen, pero, al mismo tiempo, también es plausible suponer que al promover dichas orientaciones y actitudes se generan mecanismos de defensa frente a visiones y discursos que promueven otros actores, ya sean élites o no, establecidos o emergentes, lo cual implica que tienen que volver sobre sus propios proyectos e iniciar un proceso de reflexión sobre ellos.

Desde la perspectiva de Bourdieu (2013), las élites llevan a cabo, por una parte, estrategias que legitiman y reproducen el prestigio social obtenido y, por otra, maniobras que les permiten conservar sus posiciones privilegiadas, generando mecanismos de exclusión e inclusión de otros agentes sociales. Mosca denomina a este proceso “circulación de las élites” (1984). La socialización de los agentes en determinados espacios, la generación de redes sociales y las alianzas matrimoniales son ejemplos de dichas estrategias y están en la base de los procesos de integración vertical de las élites. Desde la perspectiva de Bourdieu, estas maniobras de reproducción social no son conscientes y planificadas, pues se originan a partir del *habitus*: disposiciones incorporadas en los agentes que devienen en ciertas prácticas y que responden a las dinámicas de los campos en que aquéllos se mueven. En otras



palabras, las prácticas y estrategias sociales no son necesariamente un producto del cálculo racional de los agentes, sino que se generan desde disposiciones socialmente estructuradas.

Sin embargo, siguiendo la propuesta del Proyecto Fondecyt (2014), así como los trabajos de Pelfini (2014) y Aguilar (2013), se entiende que los proyectos elaborados por la élites responden a ciertos grados de reflexividad que, en situaciones de conflicto e incertidumbre, pueden dislocarse de las prácticas heredadas y sedimentadas, entendidas como *habitus* (Bourdieu, 2013).

En este sentido, distinguimos dos tipos de reflexividad: de grado uno y de grado dos. La primera se entiende como práctica ideológica-estratégica. Las élites hacen juicios explícitos sobre la realidad y sobre otros actores, y consideran que las críticas a sus proyectos son amenazas, producto de factores y agentes externos y no de su responsabilidad, de ahí que elaboren estrategias para minimizar el problema, negarlo o imputar la carga a otros actores. En este grado de reflexividad, las élites pretenden aunar el interés general con el particular a partir de un discurso que seduzca y genere un efecto perlocucionario en quienes lo reciben y no integrativo en términos de Habermas (1999). En cambio, en un grado dos, la reflexividad es autocrítica (Giddens, 1993). En este grado de reflexión la élite es capaz de autobservarse y de entender que las amenazas a sus proyectos son efecto de sus acciones. Discursivamente, son capaces de integrar las críticas e incorporarlas a sus proyectos, donde el otro aparece como una referencia comunicativa válida. De este modo, las amenazas antes concebidas como un mero peligro externo son procesadas como riesgos, es decir, efectos negativos, pero colaterales de las propias acciones, decisiones e intereses. En resumen, estaremos ante una respuesta de reflexividad de grado uno frente a las demandas de la Araucanía cuando las élites realizan una imputación de responsabilidad a otros actores, y estaremos en presencia de una reflexividad de grado dos cuando las élites interiorizan las consecuencias de sus acciones en el origen de las demandas.

Ahora bien, de manera más precisa, y siguiendo el trabajo de Pelfini (2014), podemos realizar una tipología de las reacciones de las élites que está en relación con los procesos comunicativos que las élites adoptan para enfrentarse a los otros actores. Específicamente, cuando esos procesos implican interiorizar las demandas como ofertas comunicativas válidas, nos encontramos con reacciones de tipo adaptativo, aprendizaje y reconversión. Mientras que, cuando dichos procesos no son incorporados como válidos y ni siquiera recibidos, las reacciones serán el contraataque, la producción de miedo o fantasía y la indiferencia. Esquemáticamente, esto se explica comenzando con las reacciones que conllevan un mayor grado de transformación basada en la dislocación entre *habitus* y reflexividad:

*Reconversión:* en esta reacción, nos encontramos con una transformación del *ethos* e incluye una transfiguración de valores y preferencias fundamentales (Dryzek, 2000).

*Aprendizaje:* en esta reacción se ajustan los valores e intereses desde una motivación moral. Se reconoce el cambio como una obligación, es decir, frente a un nuevo escenario la élite ajusta su *ethos* (Eder, 1999; Pelfini, 2005).

*Adaptación:* consiste en ajustar las prácticas, pero sin cambiar los valores e intereses fundamentales (Deutsch, 1978; Luhmann, 1986).

*Contraataque:* cuestionamiento deliberado de la validez de las razones y motivaciones de los sujetos demandantes.

*Miedo o fantasía:* en esta reacción, la élite crea una caricatura del otro; al hacerlo, sus ofertas comunicativas son rechazadas y menospreciadas. La victimización es también una estrategia o práctica frecuente.

*Indiferencia:* en esta reacción, la élite no reconoce que está siendo cuestionada, se debe a que no incorpora como válidas las comunicaciones de los otros (Lasch, 1995).

### III. Metodología

En *La élite del poder*, Mills indicaba lo difícil que resulta estudiar las élites (2005). Si bien esta aseveración pareciera cierta, el propio Mills y diversos estudios han utilizado distintas herramientas metodológicas para indagar el tema, ya sea mediante cuestionarios estructurados, entrevistas en profundidad o encuestas de redes.

Para cumplir con el objetivo de este artículo, se utilizó una metodología cualitativa inspirada en los principios de la teoría fundamentada. Siguiendo a Glaser (1992), ésta es una metodología de análisis que recurre a un conjunto de métodos, sistemáticamente aplicados, para generar una teoría inductiva sobre un área sustantiva. El producto final de investigación constituye una formulación teórica o un conjunto integrado de hipótesis conceptuales sobre un área determinada. Específicamente, se usa con el fin de crear categorías teóricas a partir de los datos y analizar las relaciones relevantes que hay entre ellas. Ahora bien, Strauss y Corbin (1990) indican que la teoría fundamentada también puede servir para un mejor entendimiento de un fenómeno estudiado y así profundizar en él. El aspecto cualitativo de esta metodología favorece el desarrollo de respuestas a fenómenos sociales sobre lo que está ocurriendo y por qué. Como este artículo es un producto de la investigación realizada en el Proyecto Fondecyt ya citado, aplicado

al ámbito de la Araucanía, se utilizó esta perspectiva por la segunda razón mencionada.

#### *a) Recolección de la información*

Para la recolección de la información se triangularon dos técnicas cualitativas; por una parte, se revisaron fuentes documentales de las organizaciones que representan la opinión pública de la élite empresarial. Esta técnica consiste en estudiar textos y documentos que contienen significado para la construcción del objeto de estudio (Flick, 2004).

Adicionalmente, se realizaron entrevistas focalizadas para reconstruir discursos e interpretaciones subjetivas de la élite empresarial regional frente a las demandas de la IX región, entendiendo que el sujeto tiene un cúmulo de conocimientos sobre el tema (Flick, 2004). Se utilizó la entrevista focalizada porque “es un estilo de entrevista cualitativa dirigido a la obtención de las fuentes cognitivas y emocionales de las reacciones de los entrevistados ante algún suceso. Trata a los entrevistados como sujetos cuya respuesta al suceso es el material de estudio más que como informantes del suceso mismo” (Valles, 1999, p. 185). En este sentido, se buscó identificar las reacciones de la élite empresarial frente a determinadas demandas. Entre las principales características de la entrevista focalizada están la ausencia de dirección, la amplitud en las experiencias y que permite obtener respuestas valorativas del entrevistado.

#### *b) Dimensiones principales de las entrevistas y de los documentos*

Las dimensiones que se utilizaron para recolectar la información fueron:

- Problemas que enfrenta la región.
- Papel que tienen los empresarios (sector empresarial) en el desarrollo de la región.
- Reacción frente al conflicto chileno-mapuche; causas en la región, responsabilidades.
- Reacción frente a la pobreza; causas en la región, responsabilidades.
- Presencia del Estado en la región (capacidades estatales).
- Demandas regionales; causas.
- Amenazas y riesgos para el desarrollo de la región.
- Cosas que los empresarios han aportado, y no, para el desarrollo de la región.

*c) Selección de los entrevistados y los documentos*

Uno de los principales aspectos que hubo que resolver fue a quiénes incorporábamos como élite empresarial. En este contexto, fue preciso hacer operacional el término *élite empresarial* que se discutió en el marco teórico de este artículo. La élite empresarial se entiende como aquellos actores organizados dentro del grupo empresarial que poseen los capitales y capacidades para presentar los intereses del grupo, ser reconocidos socialmente en el campo económico y tomar decisiones que puedan influir en el ámbito empresarial, económico y en la sociedad. Específicamente, este artículo consideró a los representantes de gremios y grupos económicos de la IX región, entre otros, de la Asociación Gremial de Industriales Malleco y Cautín (Asimca), Agrotop, Cámara Chilena de la Construcción (CCHC), Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de Temuco, Corporación para el Desarrollo Productivo de la Araucanía (Corparaucanía), Corporación Chilena de la Madera (Corma), Sociedad del Fomento Agrícola de Temuco (Sofo).

La selección de la muestra para las entrevistas se realizó según los criterios del muestreo por variación máxima hasta llegar a la saturación teórica (Flick, 2004). Esta estrategia se emplea cuando se busca mostrar desde distintas perspectivas y experiencias la complejidad del fenómeno, identificando coincidencias y diferencias. La muestra quedó conformada por 10 entrevistados.

Respecto a los documentos, también se utilizó el mismo muestreo. Se seleccionaron los que muestran la postura oficial de la élite empresarial y se revisaron los producidos en el periodo que va de 2010 a 2015:

- Páginas electrónicas de las organizaciones gremiales: informes de prensa, memorias.
- Medios escritos: diario *El Austral*, que recoge opiniones de la élite empresarial.
- Plan Araucanía: elaborado por el gobierno de Sebastián Piñera, donde participaron distintos actores que entregaron su opinión, entre ellos miembros de las organizaciones empresariales.
- Propuesta de la Ley Araucanía, elaborada por Corparaucanía y que delinea un plan de desarrollo para la región.
- Discursos de los representantes de las organizaciones gremiales de la Araucanía en los Encuentros empresariales de la Araucanía (Enela).

#### *d) Plan de análisis*

Se realizó un análisis de contenido de la información a partir de los lineamientos de la teoría fundamentada, específicamente se usó el método de diferencias. En este punto, es pertinente señalar que la unidad de análisis fueron las reacciones de las élites empresariales a la demandas de la Araucanía y que, desde el análisis de las diferencias, se identificaron mayoritariamente respuestas y reacciones comunes a dichas demandas. Esto se puede atribuir al tamaño de la muestra o a la homogeneidad de la élite empresarial.<sup>6</sup> En cuanto a la presentación de los resultados, se agruparon según las tres demandas sociales identificadas para el caso de la Araucanía y se describen los códigos y conceptos que emergieron de las respuestas de las élites empresariales.

### **IV. Resultados y análisis**

#### *a) Elección de las problemáticas y demandas*

Las demandas y problemáticas se seleccionaron a partir de: *a)* documentos señalados en el diseño metodológico, y *b)* encuestas del Proyecto de Opinión Pública de América Latina (LAPOP) 2012 sobre muestra para la Araucanía y las de Caracterización Socioeconómica (Casen).

Problemáticas y demandas:

- i) Conflicto chileno-mapuche:* los estudios y diagnósticos revisados concuerdan en que ésta es la principal problemática de la región. Hoy el enfrentamiento gira en torno a la propiedad de la tierra, pero hay elementos que hacen aún más complejo resolver esta dificultad. Uno de éstos es la denominada “deuda histórica” del Estado chileno al incorporar al pueblo mapuche bajo su dominio sin respetar su cosmovisión e identidad. Otro factor es su empobrecimiento, en particular en las zonas rurales, debido a los distintos procesos de despojo de la tierra y al desplazamiento de comunidades (reducciones), lo que ha generado una fragmentación y división de aquéllas y una pérdida de espacio para sus manifestaciones culturales. Tricot (2008) señala que el papel que ha desempeñado últimamente la industria forestal en territorio mapuche y la imposición de una ideología neoliberal han acrecentado este problema.
- ii) Estatalidad:* se entiende como la capacidad del Estado para proveer bienes públicos en una zona determinada (salud, educación, seguridad,

<sup>6</sup> Sería interesante indagar en estos últimos puntos en futuros estudios.

control de fronteras, infraestructura, recaudación de impuestos, etc.). Específicamente, se refiere a las capacidades de gestión estatal (Luna *et al.*, 2012). En la Encuesta LAPOP (2012) se muestra que el nivel de estatalidad es bajo en la región, pero se comporta de manera heterogénea, por ejemplo, es muy bajo en zonas rurales con importante población mapuche, gran presencia de colonos y empresas forestales.

- iii) *Pobreza*: según las encuestas de caracterización económica, la evolución de la pobreza en la Araucanía ha sido bastante discontinua, pese a esto, la región siempre ha estado por encima del porcentaje nacional con saltos irregulares en algunos años. Estos saltos se explican por la presencia de grupos en riesgo muy cercanos a la línea de pobreza; grupos que salen y vuelven de esta condición dependiendo de los factores socioeconómicos de la región. Entre los pueblos originarios, la población mapuche es más pobre en promedio que la no mapuche. Otro dato interesante señala que el 10% más pobre de la población se encuentra en extrema vulnerabilidad social. El 80% de los ingresos de este grupo consta de subsidios y transferencias estatales.

#### *b) Análisis dimensión conflicto chileno-mapuche*

##### *i) Pertenencia/bien productivo*

Si bien desde la élite empresarial de la Araucanía se entiende que éste es un problema multidimensional que responde a factores históricos, políticos, legales, y que hay una deuda histórica con el pueblo mapuche, la solución del conflicto se centra principalmente en lo económico, y la repartición de tierras aparece como el principal elemento del conflicto.

A mitad del siglo XIX, la ocupación de tierras por parte de chilenos y extranjeros trajo dificultades, las cuales el Estado se ve en la necesidad de legislar sobre las tierras para evitar irregularidades en el proceso y las compras a indígenas. Este hecho se fue transformando en un problema político y económico de relevancia en que la pobreza, los conflictos y maltratos por la tierra, ocupaciones, desalojos, incendios y hasta hechos de sangre, han sido la tónica desde ese entonces hasta ahora con ciclos de tranquilidad entre medio. (Propuesta de Ley de Araucanía)

La élite empresarial regional entiende que la tierra es un factor productivo esencial para el desarrollo de la región y que, por tanto, no puede ser subutilizado entregándolo a comunidades que no lo van a explotar de manera

eficiente. Desde las comunidades mapuches, la tierra no tiene necesariamente un valor económico, sino más bien de pertenencia y arraigo. Por ejemplo, Mariman (2000) sostiene que cuando se habla de territorio o Mapu no se habla sólo de tierra material, sino también de identidad, ya que se comprende que los elementos y los recursos que están en el territorio le dan identidad a él. Desde la visión empresarial, las comunidades mapuches presentan una relación de contemplación de las tierras, que se traduce en un despliegue débil de las fuerzas productivas de la región.

## ii) Reconocimiento económico

Desde esta perspectiva, actualmente el conflicto se sustenta en la confrontación de dos visiones sobre el valor de la tierra y lo que representa. En otras palabras, si bien existe la idea de reconocimiento de las comunidades mapuches, se defiende y promueve desde una lógica de modernización económica en la que el mapuche debe incorporarse productivamente y no desde su sentido de pertenencia a la tierra. Su integración es válida en cuanto se transforma en propietario económico o, desde la lógica del emprendimiento, a partir de la recepción de bonos de compensación que le permitirían desarrollar una actividad económica propia.

Esto se observa en la propuesta de Ley de la Araucanía, en la que, como alternativa a las familias que aún esperan la entrega de tierras establecidas por la Ley Indígena, recomienda un bono compensatorio dirigido a jefes de hogar mapuche que trabajen sus tierras.

Para hacer uso de este bono las familias se deberían comprometer a renunciar a la entrega de las tierras por la Corporación Nacional Indígena (Conadi). Esto evitaría la excesiva presión que existe por la tierra y ayudaría a frenar la migración hacia las ciudades con los costos de proporcionar viviendas, salud, seguridad, agua potable y urbanización a miles de personas. (Propuesta de Ley de Araucanía)

El párrafo anterior es muy gráfico, porque no sólo da cuenta de esta mirada economicista que la élite empresarial posee de la incorporación del pueblo mapuche, sino que manifiesta que la entrega de tierra es una política conflictiva y causante de efectos negativos en el desarrollo de la región y para disminuir sus niveles de pobreza. En otros términos, se entiende la política de entrega de tierras como una barrera al desarrollo y al emprendimiento económico de la región. Esto se corrobora con las siguientes citas:

La repartición de tierras es el principal motor de los conflictos y no sólo del conflicto, sino de los males de la Araucanía. (Miembro de la élite 1)

No hay crecimiento por seguir el círculo de la tenencia de tierra. (Miembro de la élite 4)

Con la política de entrega de tierras de la Conadi, se han perdido puestos de trabajo. (Miembro de la élite 3)

En esta misma línea, otro representante de la élite empresarial señala que la “entrega de tierras” es el principal problema de la región, es decir, una vez que sea posible dar solución a este tema, la región avanzará en otro, como la pobreza, educación, salud, etc., ya que estos hechos “inhiben la inversión”, y así resulta “difícil emprender en la Araucanía”.

Estas consideraciones son reduccionistas, ya que no consideran otros factores que inciden en el bajo nivel de desarrollo de la Araucanía y en los altos niveles de pobreza, por ejemplo, las características del mercado laboral en la región. Según datos de la Encuesta Laboral (ENCLA) (2011) y la Casen (2013), en la Araucanía el promedio de ingresos es el más bajo del país y es la región donde se concentra el menor porcentaje de personas con contratos indefinidos. Para Vergara y Foerster estas explicaciones se deben a que se reduce el conflicto mapuche a personas de origen indígena, cuyos problemas fundamentales son la pobreza y la falta de educación.

Hay una triple operación que niega los elementos propiamente étnicos y culturales del conflicto: primero, se desconocen los antecedentes históricos acerca de la relación desigual entre el Estado, la sociedad chilena y el pueblo mapuche, descartándose, en consecuencia, la idea de una “deuda histórica” con dicho pueblo; segundo, se caracteriza el conflicto como una cuestión derivada de la pobreza (rural), y, tercero, se niega la identidad étnica de los afectados, que no serían sino chilenos como cualquier otro. (Vergara & Foerster, 2002, p. 38)

En otras palabras, se invisibiliza el valor de pertenencia que la tierra representa para el pueblo mapuche. Este reconocimiento deficitario también lo identifican Fuentes y De Cea (2017), quienes señalan que los legisladores que representan territorios con alta concentración indígena apenas si reconocen discursivamente a los pueblos originarios, lo que se acentúa en un contexto político caracterizado por una fuerte resistencia a la diversidad.

No sólo en términos de desarrollo económico se ve con criticidad la repartición de tierras, también se observa como factor relevante de la discriminación en el mundo rural. Esta política genera tensión entre el mapuche y no mapuche por la entrega de aquel beneficio. Específicamente, se plantea que en igualdad de condiciones socioeconómicas se tiende, con frecuencia, a favorecer al mapuche: “Existe una discriminación positiva de parte del



gobierno, la cual crea odio entre la gente, ciertos beneficios que tiene el Estado para el mundo mapuche obviando al resto que tiene las mismas condiciones paupérrimas” (miembro de la élite 3).

Hay que tener cuidado con este tipo de aseveraciones, ya que estudios de opinión en la región, como las encuestas LAPOP (2012), muestran que en sectores populares hay una gran confianza interpersonal tanto entre mapuches como entre no mapuches y entre ambos grupos.

Lo ilustrativo sigue siendo que, para la élite empresarial, el desarrollo económico de la región se ve impedido por las políticas compensatorias dirigidas a los mapuches, recalcando la importancia de modernizar económicamente la región y, sobre todo, el mundo rural, lo cual implica una transformación organizacional de aquel espacio tradicional e, incluso, que los mapuches renuncien a la propiedad de las tierras.

La incorporación no se hace necesariamente desde la tierra sino que desde otra lógica, renunciando a las tierras. (Miembro de la élite 4)

La demanda de tierras no es la única solución, pueden ser pensiones vitalicias, buscar el acomodo de una pensión digna, tener buenos caminos y accesos. (Miembro de la élite 8)

En resumen, desde los discursos de la élite empresarial de la Araucanía se observa un proyecto de modernización económica en términos neoliberales, en el que se hace énfasis en el aumento de la productividad, el incentivo al emprendimiento, la liberalización de la tierra, entre otros elementos, y en el cual se excluyen reivindicaciones culturales de pertenencia y reconocimiento.

### *iii) Conflicto asociado a miedo*

Estos discursos van acompañados de una reacción de miedo de las élites empresariales ante la demanda de tierras y el conflicto. Este temor se manifiesta en una visión demonizadora de esta problemática, ya que se vincula a hechos de violencia a favor de la causa mapuche. Estos discursos hoy encuentran respaldo en un dispositivo que visibiliza los enfrentamientos en la región, denominado “barómetro de conflictos” con connotación indígena. Si bien el barómetro evidencia los conflictos, no se hace cargo de las variables que lo explican, como el bajo nivel de estatalidad en las zonas o la presencia de empresas extractivas que hacen uso ilegítimo de aguas y tierras, por ejemplo. Es decir, sólo apunta a la responsabilidad de un actor, en este caso, la población mapuche, sin considerar los otros actores que participan de esta dinámica: “El

barómetro es una herramienta que sirve para poner el tema de la violencia en la región, cómo ésta ha ido escalando” (miembro de la élite 5).

Al respecto, un integrante de la Multigremial Araucanía señala que hay “hitos violentos como tomas y usurpación de predios, incendios intencionales [...] hay terrorismo, hay un grupito de afuera que no refleja la realidad del resto del mundo mapuche [...] No son todos los mapuches, hay un grupo ideologizado apoyado por gente de afuera”.

En este sentido, señalan ser víctimas de ataques a la propiedad privada, al ser considerados por ciertas agrupaciones mapuches como los principales benefactores de la adquisición de “sus” tierras. Expresado en términos de la élite, “la falta de estado de Derecho y la violencia reinan en la región de la Araucanía” (miembro de la élite 9).

## *b) Bajo nivel de estatalidad*

### *i) Interpelación*

La estatalidad en este artículo ha sido definida como la capacidad del Estado para proveer servicios básicos, específicamente, seguridad, salud, educación, infraestructura. Siguiendo con la tendencia del apartado anterior, la élite empresarial recalca que también la violencia y conflictividad que se experimentan en la región ha sido responsabilidad del Estado, que no se ha hecho cargo de la “deuda histórica”. El Estado es el interpelado para que dé una solución definitiva, en la que participen los representantes de la élite, pero que vaya en la línea del desarrollo económico de la región.

Fue el Estado chileno quien en ninguno de sus gobiernos ha dado énfasis a la situación de la región; la posición frente a una posible solución debe emanar desde el Estado, en donde la élite actuará como “apoyo”, si es que la medida trae consigo algún beneficio para las empresas de la región. (Miembro de la élite 9)

El Estado no puede eximirse de su deber constitucional de garantizar el orden público y velar por la pacífica convivencia de todos sus ciudadanos. (Enela, 2015)<sup>7</sup>

Además, el Estado no sólo debe garantizar la armonía y seguridad de la región, sino también ser promotor y defensor del desarrollo productivo, lo que implica tomar medidas que deben ser implementadas y que se relacionan

<sup>7</sup> Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=SHYDEeooPfw>, fecha de consulta 30 de enero de 2016.

con la inversión en obras públicas, generar políticas de largo plazo y lograr una verdadera descentralización en la toma de decisiones de la región.

Que el Estado tome en sus manos, no sólo la compra de tierras, sino que también garantice su uso productivo, para ello debe asegurar la paz y el orden en la Araucanía, de lo contrario las inversiones no llegarán y seguiremos siendo la región más pobre de Chile. (Enela, 2012)

Queremos plantear que se desarrolle una política de Estado con capacidad de implementar estrategias de largo plazo, cuya dirección trascienda a los intereses partidistas o al gobierno en turno y que tenga una participación y decisión regional. (Enela, 2012)

#### ii) Avanzar en la descentralización

La descentralización es un aspecto crucial para este sector en cuanto se observa que el Estado aplica medidas sin tomar en cuenta las particularidades territoriales y geográficas de la región, y tampoco considera el bajo nivel de recursos materiales y humanos con que cuentan los gobiernos locales. Ahora bien, desde la perspectiva de la élite empresarial, al igual que en la problemática anterior, la solución pasa por desarrollar políticas de corte económico, como las compensaciones tributarias, incentivar centros de negocios o el establecimiento de zonas de *fast track*.

Reparar la deuda que el Estado de Chile y la sociedad tiene[n] con la Araucanía mediante la inyección de recursos adicionales que permitan cerrar brechas históricas en su desarrollo, además de otorgar a la Región facilidades especiales para avanzar más rápido en su gestión de inversión y acción, mediante un régimen de tramitación simplificada a los gobiernos regionales y comunales de la Región. (Propuesta Ley de la Araucanía)

Los gobiernos comunales son la representación del Estado más cercana que tienen las personas para participar en la gestión de su territorio y hacer sus demandas. Pero estos (gobiernos comunales) no cuentan con los recursos financieros y humanos necesarios para cumplir con los requerimientos de la población, a esto se suma, que la mayor parte de los municipios de la Araucanía reciben una cuota muy baja de ingresos con cargo al impuesto territorial. (Propuesta Ley de Araucanía)

#### iii) Ausencia multidimensional

El diagnóstico de la élite empresarial es claro en cuanto considera que el Estado está ausente en la región. Esta ausencia se percibe como multidimen-

sional, ya que no asegura ciertos umbrales de seguridad, no ha promovido el desarrollo productivo de la región ni ha entregado recursos materiales y humanos suficientes a los gobiernos locales para que alcancen una mayor influencia y logren una verdadera descentralización. También se advierte en el discurso de esta élite empresarial la carencia discursiva del papel que el Estado tiene en materia de salud y educación, aspectos que aparecen invisibilizados en estos discursos. Es decir, no se interpela al Estado desde las capacidades estatales.

Además, se observa en la élite una reacción de temor y de indiferencia frente a esta problemática, ya que responsabiliza sólo al Estado. En este contexto, llama la atención que la élite no manifieste una autocrítica a su función o que no se integre como parte del diagnóstico, sino que endose toda la responsabilidad al Estado. La élite puede y debe actuar porque percibe al Estado como incapaz de dar soluciones, en la salida sí se encuentra reflexividad en los discursos.

El gobierno tiene que hacer su trabajo y esperamos que lo haga bien, pero por sí solo no generará las transformaciones que nuestra Araucanía requiere. Si esperamos a que el Estado nos solucione los problemas, vamos a esperar toda la vida. La verdadera transformación debemos impulsarla los empresarios. (Enela, 2011)

Estado culpable, debe arreglar problema, no los industriales, los agricultores, camioneros, el Estado culpable de todos los males. (Miembro de la élite 10)

Sin embargo, siguiendo a Tricot, los mapuches no perciben al Estado como fuente de solución de los problemas, ya que “la relación entre el Estado chileno y el pueblo mapuche es determinada por el poder, y es precisamente dicho poder —detenido por el Estado y toda su institucionalidad— el que da forma a una relación histórica asimétrica caracterizada por la dominación y la resistencia: dos caras de la misma moneda” (Tricot, 2008, p. 29).

#### *d) Niveles de pobreza*

##### *i) Pobreza multicausal*

Tal como se señaló en el primer apartado, dos de las principales causas de la pobreza que identifica la élite empresarial son el conflicto chileno-mapuche y la política de repartición de tierras. No sólo se estaría afectando el uso eficiente de la tierra, sino que también se verían perjudicadas la inversión nacional y la extranjera, lo que repercutiría en el mercado laboral, específicamen-

te en la inserción y los salarios. Ésta es una situación que se percibe como persistente y difícil de transformar.

Con la política de la Conadi, se han perdido puestos de trabajo. Eso significa un aumento de la cesantía, aumenta la pobreza en la región, porque hay capitales que se van de la región. (Miembro de la élite 2)

No hay crecimiento por seguir el círculo de la tenencia de tierra. (Miembro de la élite 10)

Otra de las razones que argumenta la élite empresarial como causa de la pobreza en la región es la ausencia de mano de obra calificada, debida a multiplicidad de factores, entre los que destacan la baja calidad de la educación, que las personas emigran hacia otras ciudades a estudiar y no vuelven generalmente, además de que muchos de los que llegan a estudiar a la Araucanía pertenecen a otras regiones. De hecho Temuco, la capital de la región, posee gran cantidad de población flotante que corresponde a estudiantes que, desde otras zonas, llegan a estudiar a las universidades de la capital regional.

La región está sumida en la pobreza y la gente no vuelve una vez que va a estudiar afuera. (Miembro de la élite 7)

No hay oportunidades de trabajo ni buenos sueldos. (Miembro de la élite 8)

La Araucanía ofrece hoy una deficiente educación a los niños de sectores rurales y urbanos marginales. Es por esto que, con foco en los sectores de mayor vulnerabilidad, se propone mejorar sustantivamente los pilares de la educación regional. (Propuesta de Ley de Araucanía)

Otra de las causas de la pobreza de la región es la dispersión geográfica y territorial que imposibilita una comunicación óptima para relacionar los distintos sectores productivos. Este hecho es un obstáculo para aprovechar de manera eficiente los recursos naturales, como el agua (su potencial energético), los cereales y los recursos forestales. De esta manera, se percibe la región como una zona de retraso que manifiesta cierta dependencia respecto al centro del país, ya que sólo a éste ha aprovisionado de materias primas. Al igual que en el apartado anterior, la situación es responsabilidad del Estado y producto del desigual papel industrializador que desempeña en las regiones, particularmente en la Araucanía. Se interpela al Estado como el principal responsable de la situación de atraso económico y pobreza de la región, y la “deuda histórica” es un elemento que se manifiesta en los discursos de las élites empresariales. Bengoa señala que, en la Araucanía, la pobreza se trans-

forma en una “categoría abstracta, ignorándose que las situaciones de pobreza tienen siempre un sello definido, en este caso étnico; y que tampoco pueden ser definidas como pura carencia” (Bengoa, 1996, pp. 165-166).

Gobierno central no tiene idea de la urgencia de los temas. (Miembro de la élite 8)

Otro de los factores claves que explican el subdesarrollo de la Araucanía es el retraso en la calidad de su red vial, la falta de obras para aprovechar las ricas fuentes de agua y lluvias de invierno para el regadío y la energía para así aprovechar mejor el gran potencial de sus suelos, clima. (Propuesta de Ley de Araucanía)

La situación de rezago puede explicarse por la tardía incorporación de la Araucanía al Estado de Chile. Además, las inversiones del Estado para fomentar la industrialización en el país, generalmente, se concentraron en la zona central, llegando hasta Concepción, ignorando las necesidades del sur. (Propuesta de Ley de Araucanía)

Independientemente de cuáles sean las causas de la pobreza en la Araucanía, esta situación se percibe como problema constante, de larga data, y que necesita la articulación de los distintos actores para su solución. En este sentido, la élite empresarial entiende en su diagnóstico que no es parte del problema, pero sí puede ser parte de la solución, específicamente generando incentivos para construir espacios de trabajo que generen articulaciones constantes y que fomenten el desarrollo.

No hay progreso, los mismos problemas de hace 10 a 20 años atrás. (Miembro de la élite 9)

Se hace indispensable que todos los actores de la región en forma articulada nos preocupemos de estas necesidades, debemos movernos por nuestra región. (Enela, 2012)

La convergencia entre diversos actores regionales en proyectos transversales de largo aliento ha dado frutos significativos y los seguirá dando en aras del desarrollo social y material de nuestra región. (Enela, 2014)

## **V. Conclusiones: grados de reflexividad y reacciones de las élites empresariales de la Araucanía**

Este artículo no es un estudio de la composición de la élite empresarial de la Araucanía, sino, más bien, a partir de una conceptualización determinada,

un análisis y descripción de las reacciones de este grupo frente a ciertas problemáticas y demandas de la región de la Araucanía.

En la discusión teórica de este artículo se señaló que las élites empresariales podrían reaccionar comunicativamente desde distintos grados de reflexividad: el grado uno o el grado dos. En el primero, las élites consideran que las críticas a sus proyectos son amenazas, producto de factores y agentes externos y no de su acción, de ahí que elaboren estrategias para minimizar el problema, negarlo o imputarles responsabilidad a otros actores. En el grado dos, la reflexividad surge como autocrítica y la élite es capaz de autoobservarse y de entender que las amenazas a sus proyectos son efecto de sus propias acciones, y discursivamente son capaces de integrar las críticas e incorporarlas a sus proyectos, y el que interpela aparece como referencia comunicativa válida.

Al analizar los discursos de las élites empresariales de la Araucanía, se pone de manifiesto que realizan un diagnóstico crítico de la situación regional en términos de conflicto, estatalidad y pobreza y, particularmente, de su bajo desarrollo económico. Reconocen estas problemáticas como válidas, no las niegan ni las invisibilizan. Sin embargo, reaccionan desde la indiferencia y el temor a su responsabilidad en el origen y mantenimiento de los problemas y más bien se señala al Estado como el principal responsable. Específicamente, la interpelación al Estado se hace desde una lógica económica, desde la demanda de instalar un proyecto de modernización económica que se encuentra trunca y en la que se deben mejorar las condiciones para el despliegue de las fuerzas productivas de la región, particularmente de la tierra.

Esta lógica también se revela en la forma en que la élite empresarial quiere reivindicar al pueblo mapuche, centrada en su incorporación como agente económico que responda a las pautas normativas del proceso de modernización económica que se quiere impulsar; por ejemplo, convertirlo en emprendedor o propietario económico. Ese discurso oculta el sentido de pertenencia de aquellos en relación con la tierra. Estos discursos los promueven desde una lógica totalizadora y homogénea.

Este tipo de reflexividad conduce a la élite empresarial a reaccionar desde el temor, por una parte, y desde la indiferencia, por otra. La reacción del miedo se muestra de forma innegable en el diagnóstico sobre el conflicto chileno-mapuche. En esta dimensión se observa una caracterización discursiva del otro como enemigo que trae conflicto y que pone en riesgo la paz social. Lo anterior se plasma en la creación del barómetro del conflicto. En las otras dos demandas, el Estado aparece como el principal enemigo; se le reclama por su ausencia, pero no para mejorar la salud, educación y equidad, sino para generar incentivos de distinta índole para el desarrollo económico

de la región. La indiferencia se representa en la nula *mea culpa* de la élite respecto a las problemáticas analizadas; por ejemplo, no se menciona que la pobreza puede ser atribuida también a las precarias condiciones laborales en que se desempeñan muchos de los trabajadores de la región (bajos sueldos, bajo porcentaje de trabajadores con contrato indefinido, entre otras).<sup>8</sup>

Ante estas tres problemáticas y demandas de la Araucanía, la élite empresarial manifiesta que son amenazas externas que no tienen que ver con su comportamiento, sino que más bien son responsabilidad del Estado, la Conadi o de grupos radicales que defienden la causa del pueblo mapuche.

Pese a estas reacciones, el grupo igualmente expresa que puede ser un actor importante para solucionar las problemáticas, sobre todo en relación con la pobreza. Se observa una reflexividad desde el sentido de la adaptación, ya que lo que interesa es promover e instalar un proyecto de modernización económica e incorporar las demandas de la Araucanía bajo esa lógica. Esto demuestra que las reacciones no son absolutas, sino que cambian según la etapa del análisis que las élites realicen, ya sea un diagnóstico, una solución o un reconocimiento de cierta problemática. No es una tipología fija, sino que puede variar. Sería interesante seguir indagando en estas distinciones en futuros estudios.

En este contexto, también valdría la pena analizar si, frente a otras demandas, estas reacciones de la élite regional, son las mismas o difieren. A la vez que sería pertinente comprobar si se modifican en el tiempo o de qué manera responden a demandas de carácter nacional, como la reforma constitucional o laboral. Seguir analizando su composición, origen social, formas de socialización y la manera en que se integra con la élite nacional son desafíos en los cuales hay que seguir indagando.

## Bibliografía

- Adler, L., Pérez, M. & Salazar, R. (2007). Globalización y nuevas élites en México. En P. Birle & W. Hofmeister (Eds.), *Élites en América Latina* (pp. 143-148). Berlín, Alemania: Vervuert, Bibliotheca Iberoamericana.
- Aguilar, O. (2011). Dinero, educación y moral: el cierre social de la élite tradicional chilena. En A. Joignant & P. Güell (Eds.), *Notables, tecnócratas y mandarines: elementos de sociología de las élites en Chile (1990-2010)* (pp. 261-299). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Aguilar, O. (2013). Agencia, estructura y habitus. En C. A. Charry & N. Rojas

<sup>8</sup> Las Encuestas Nacionales de Calidad Laboral (ENCLA) que se han aplicado en Chile muestran estas tendencias.



- (Eds.), *La era de los individuos. Actores, política y teoría en la sociedad actual* (pp. 40-85). Santiago, Chile: LOM.
- Bengoa, J. (1996). *La comunidad perdida. Ensayos sobre identidad y cultura: los desafíos de la modernización en Chile*. Santiago, Chile: Sur.
- Bourdieu, P. (2013). *La nobleza de Estado: educación de élite y espíritu de cuerpo*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Cardoso, F. H. (1967). Las élites empresariales en América Latina. En S. M. Lipset & A. E. Solari (Comps.), *Élites y desarrollo en América Latina*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Casen. (2013). *Una medición de la pobreza moderna y transparente para Chile*. Santiago, Chile: Ministerio de Desarrollo Social, 24 de enero de 2015, en URL [http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/documentos/Presentacion\\_Resultados\\_Encuesta\\_Casen\\_2013.pdf](http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/documentos/Presentacion_Resultados_Encuesta_Casen_2013.pdf), fecha de consulta 20 de marzo de 2016.
- Cea, M., Heredia, M. & Valdivieso, D. (2016). The Chilean elite's point of view on indigenous peoples. *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies/Revue Canadienne des Études Latino-Américaines et Caraïbes*, 41(3).
- Deutsch, K. (1978). Über die Lernfähigkeit politischer Systeme. En G. H. Lenk & G. Ropohl (Eds.), *Systemtheorie als Wissenschaftsprogramm* (pp. 202-220). Königstein, Alemania: Athenäum.
- Dryzek, J. (2000). *Deliberative democracy and beyond: liberals, critics, contestations*. Oxford, Inglaterra: Oxford University Press.
- Eder, K. (1999). Societies learn and yet the world is hard to change. *European Journal of Social Theory*, 2(2), 195-215.
- ENCLA. (2011). *Informe de resultados. Séptima Encuesta Laboral*. Santiago, Chile: Dirección del Trabajo, en URL [http://www.dt.gob.cl/documentacion/1612/articulos-101347\\_recurso\\_1.pdf](http://www.dt.gob.cl/documentacion/1612/articulos-101347_recurso_1.pdf), fecha de consulta 15 de marzo de 2016.
- Espinoza, V. (2010). Redes de poder y sociabilidad en la élite política chilena. Los parlamentarios 1990-2005. *Polis*, 9(26), 251-286.
- Flick, U. (2004). *Introducción a la investigación cualitativa*. Madrid, España: Morata.
- Foucault, M. (1992). *El orden del discurso*. Buenos Aires, Argentina: Tusquets.
- Fuentes, C. & De Cea, M. (2017). Reconocimiento débil: derechos de pueblos indígenas en Chile. *Perfiles Latinoamericanos*, (49), enero-junio, 1-21.
- Giddens, A. (1993). *Consecuencias de la modernidad*. Madrid, España: Alianza.
- Glaser, B. (1992). *Basics of grounded theory analysis: emergence vs. forcing*. Mill Valley, CA: Sociology Press.
- Habermas, J. (1999). *Teoría de la acción comunicativa*. Madrid, España: Taurus.
- Lamont, M. & Lareau, A. (1988). Cultural capital: allusions, gaps and glissandos in recent theoretical developments. *Sociological Theory*, 6(2), 153-168.
- Lasch, C. (1995). *The revolt of the élites and the betrayal of democracy*. Nueva York, NY: W.W. Norton.
- Luhmann, N. (1986). *Ökologische Kommunikation. Kann die moderne Gesellschaft sich auf ökologische Gefährdungen einstellen*. Opladen, Alemania: Westdeutscher Verlag.
- Luna, J., Toro, S. et al. (2012). *Cultura política de la democracia en Chile y en las*

- Américas, 2012: hacia la igualdad de oportunidades*. Nashville, TN: Vanderbilt University, USAID.
- Madariaga, A. (2013). Mechanisms of institutional continuity in neoliberal “success stories”: developmental regimes in Chile and Estonia. *MPJfG Discussion Papers*, 13(10).
- Marimán, J. (2000). El conflicto nacionalitario y sus perspectivas de desarrollo en Chile: el caso mapuche. *Revista de Antropología Social Austerra*.
- Mills, C. W. (2005). *La élite del poder*. México, D. F., México: Fondo de Cultura Económica.
- Monsálvez, D. & Pagola, L. (2014). Sueño, realidad y frustración: Banco de Fomento Regional del Bío-Bío, un proyecto de la élite económica del “Gran Concepción” (1974-1982). *Revista Austral de Ciencias Sociales*, 26, 49-58.
- Montero, C. (1990). La evolución del empresario chileno: ¿Surge un nuevo actor? *Colección de Estudios CIEPLAN*, (30), 91-122.
- Mosca, G. (1984). *La clase política*. México, D. F., México: Fondo de Cultura Económica.
- Moya, E. & Hernández, J. (2014). El rol de los colegios de élite en la reproducción intergeneracional de la élite chilena. *Revista Austral Ciencias Sociales*, (26), 59-82.
- Nazer, R. (2012). Renovación de las élites empresariales en Chile. En J. Ossandón & E. Tironi (Eds.), *Adaptación: la empresa chilena después de Friedman* (pp. 85-108). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Ossandón, J. (2012). Hacia una cartografía de la élite corporativa en Chile. En J. Ossandón & E. Tironi (Eds.), *Adaptación: la empresa chilena después de Friedman* (pp. 29-54). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Ossandón, J. & Tironi, E. (2012). Por qué estudiar la empresa chilena después de Friedman. En J. Ossandón & E. Tironi (Eds.), *Adaptación: la empresa chilena después de Friedman* (pp. 11-28). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Pelfini, A. (2005). *Kollektive Lernprozesse und Institutionenbildung. Die deutsche Klimapolitik auf dem Weg zur ökologischen Modernisierung*. Berlín, Alemania: Weißensee.
- Pelfini, A. (2014). The role of elites in emerging societies, or how established elites deal with an emerging society: the case of business elites in contemporary Chile. *Transcience*, 5(1), 53-62.
- PNUD. (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). (2004). *Desarrollo humano en Chile: el poder, ¿para qué y para quién?* Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- PNUD. (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). (2015). *Los tiempos de la politización. Informe de Desarrollo Humano 2015*. Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Portes, A. & Hoffman, K. (2003). *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*. Santiago, Chile: CEPAL.
- Putnam, R. D. (1976). *The comparative study of political elites*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

- Rivera, L. (2012). Hiring as cultural matching: the case of elite professional service firms. *American Sociological Review*, 77(6), 999-1022.
- Solimano, A. (2012). *Capitalismo a la chilena y la prosperidad de las élites*. Santiago, Chile: Catalonia.
- Strauss, A. & Corbin, J. (1990). *Basics of qualitative research: grounded theory, procedures and techniques*. Newbury Park, CA: Sage.
- Thumala, A. (2007). *Riqueza y piedad. El catolicismo de la élite chilena*. Santiago, Chile: Debate.
- Tricot, T. (2008). Identidad y política en el nuevo movimiento mapuche. *Revista Historia Actual Online*, (15).
- Undurraga, T. (2012). Instrucción, indulgencia y justificación: los circuitos culturales del capitalismo chileno. En J. Ossandón & E. Tironi (Eds.), *Adaptación: la empresa chilena después de Friedman* (pp. 135-166). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Valles, M. (1999). *Técnicas cualitativas de investigación social: reflexión metodológica y práctica profesional*. Madrid, España: Síntesis Sociológica.
- Vergara J. & Foerster, R. (2002). Permanencia y transformación del conflicto Estado-mapuches en Chile. *Revista Austral de Ciencias Sociales*, (6), pp. 35-45.
- Waldmann, P. (2007). Algunas observaciones y reflexiones críticas sobre el concepto de élite. En P. Birle & W. Hofmeister (Eds.), *Élites en América Latina*. Berlín, Alemania: Vervuert, Bibliotheca Iberoamericana.
- Zeitlin, M. & Radcliff, R. (1988). *Landlords and capitalists: the dominant class of Chile*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

### Vínculos de internet

- Plan Araucanía*. (2010). Ministerio de Secretario General de Gobierno. En URL <http://www.politicaindigena.org/documentos/Plan%20Araucania%20Invirtiendo%20en%20Personas%20y%20Oportunidades.pdf>, fecha de consulta 10 de enero de 2016.
- Encuesta LAPOP. (2012). Sobremuestra Araucanía. <http://www.cienciapolitica.uc.cl/investigacion/lapop-2012>, fecha de consulta 10 de enero de 2016.

Recibido: 7 de julio de 2016  
Aprobado: 5 de julio de 2017

### Acerca de los autores

Emilio Moya Díaz es doctor en Estudios Latinoamericanos por la Universidad de Chile. Es profesor del Departamento de Sociología y Ciencia Política de la Universidad Católica de Temuco, Chile; coordinador del Observatorio

Regional de la Araucanía. Sus áreas de interés son corrupción, clientelismo, patronazgo, élites económicas y políticas. Ha participado como coautor en diversas publicaciones, dos de ellas son *Transparencia y rendición de cuentas en organizaciones sin fines de lucro*, Santiago, Ministerio Secretaría General de la Presidencia y Transparency International, 2012 (con Paula Ortiz, Verónica Soto, Andrea Murden y Vivian Atton); así como *Control del financiamiento y gasto electoral en Chile*, Santiago, Transparency International y Banco Interamericano de Desarrollo, 2010 (en coautoría con Luis Gonzalo Urcullo).

Alejandro Pelfini es doctor en Sociología por la Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Alemania. Se desempeña como académico de la Universidad Alberto Hurtado. Es director del Módulo Latinoamericano del Global Studies Programme en Flacso-Argentina. Sus áreas de interés son aprendizaje colectivo, relaciones sociedad/medio ambiente, estudios sobre élites, globalización y transnacionalismo. Dos de sus publicaciones recientes son, en coautoría con G. Fulquet, "Brazil as a new international cooperation actor in sub-Saharan Africa: biofuels at the crossroads between sustainable development and natural resource exploitation", *Energy Research & Social Sciences*, vol. 5, enero, 2015, pp. 120-129; y Megatrend global populism?: from South America to the occupy movement, en Alex Lenger y Florian Schumacher (Eds.), *Understanding the dynamics of global inequality* (pp. 197-209). Heidelberg, New York, Springer, 2015, pp. 197-209.

Omar Aguilar Novoa es doctor en Sociología por la Universidad Alberto Hurtado, Chile. Se desempeña como director de Licenciatura en Sociología. Ha sido investigador en el Programa de Estudios en Estructura Social (PREDES), y del Programa Global en Población y Desarrollo de la Universidad de Chile. Sus áreas de interés son teoría social, sociología de trabajo, estratificación social, estudios sobre las élites. Dos publicaciones recientes de su autoría son "Dinero, educación y moral: el cierre social de la élite tradicional chilena", en Alfredo Joignant Rondón y Pedro Güell (Eds.), *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las élites en Chile, 1990-2010*, Santiago, Ediciones Universidad Diego Portales, 2011; y Principios de diferenciación material y simbólica en la estratificación social, en O. Aguilar et al., *El arte de clasificar a los chilenos. Enfoques sobre los modelos de estratificación en Chile* (pp. 131-153), Santiago, Ediciones Universidad Diego Portales, 2009.