

¿Del arraigo local a la transnacionalización? Las élites empresariales chilenas frente al estallido social de 2019

From domestic foundations to transnationalization? Chilean business elites in the wake of the 2019 social unrest

Rachel Théodore*

RESUMEN

El artículo examina las salidas de capitales y la transnacionalización de las élites empresariales a raíz del estallido social de 2019, en base a datos del Banco Central, del Servicio de Impuestos Internos y de 26 entrevistas cualitativas. Argumentamos que el estallido social, el subsecuente proceso constitucional y la elección del Presidente Boric cambiaron de forma marcada el anterior arraigo nacional de las élites empresariales hacia una transnacionalización impulsada por la creciente incertidumbre política y económica, y por una percepción negativa del país como destino seguro para inversiones. El estallido gatilla un proceso de desanclaje territorial, económico y social de las élites empresariales con el Estado-nación chileno. Las salidas de capitales y las migraciones de la élite empresarial no serían fenómenos coyunturales, sino que podrían ser el signo de una

* Profesora Asistente del Centro de Economía y Políticas Sociales (CEAS) y de la Escuela de Gobierno y de Administración Pública (EGAP) de la Universidad Mayor, Investigadora Adjunta del Centro de Estudios del Conflicto y Cohesión Social (COES). Doctora en Estudios Políticos. rachel.theodore@umayor.cl ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5895-5497>

transformación más profunda de la sociedad chilena.

Palabras clave: elites empresariales, salidas de capitales, elites transnacionales, transnacionalización, Chile.

ABSTRACT

The article examines capital outflows and the transnationalization of Chile's business elites in the aftermath of the 2019 social uprising, drawing on data from the Central Bank, the Internal Revenue Service, and 26 qualitative interviews. We argue that the social unrest, the subsequent constitutional process, and the election of President Boric significantly altered the previously strong national embeddedness of business elites, pushing them toward transnationalization. This shift has been driven by growing political and economic uncertainty, as well as a negative perception of Chile as a safe destination for investment. The uprising triggered a process of territorial, economic, and social disengagement of business elites from the Chilean nation-state. Capital outflows and elite migration should not be seen as isolated or temporary phenomena, but rather as indicators of a deeper transformation in Chilean society.

Keywords: Business elites – capital flight – transnational elites – transnacionalization – Chile.

INTRODUCCIÓN

En el presente estudio, presentaremos los resultados de una investigación empírica que analiza las salidas de capitales y los movimientos migratorios de las élites empresariales desde el estallido social de 2019. Este artículo se fundamenta en: 1) datos del Banco Central (BC)¹ y del Servicio de Impuestos Internos (SII); 2) datos cualitativos recogidos por 26 entrevistas en profundidad semi-estructuradas a seis grupos de entrevistados que suman aproximadamente 18,5 horas de grabación; 3) una extensa revisión de literatura sobre las élites empresariales y su relación con la ciudadanía en perspectiva histórica, para entender las razones del quiebre de las élites con el país. Es importante destacar que la transnacionalización de los capitales y de las inversiones no constituía el objeto principal del estudio, cuyo foco se centraba en comprender las motivaciones y justificaciones de las élites económicas para realizar inversiones en el extranjero. No obstante, el fenómeno de la transnacionalización de estas operaciones emergió con notable claridad durante la fase de recolección de datos tanto cuantitativos como cualitativos.

Por ende, este artículo tiene un carácter exploratorio y ofrece pistas de análisis sobre este fenómeno silencioso.

Argumentamos que las élites empresariales chilenas han tenido, de manera general en la historia del país, un “*home bias*”, es decir, un “sesgo local”, que es la tendencia del empresariado a invertir excesivamente nacionalmente, a pesar de los beneficios que aporta la diversificación en inversiones extranjeras. Esta tendencia tenía que ver con factores sociohistóricos inherentes a la cultura política de estas élites empresariales. En efecto, la configuración histórica del Estado chileno ha estado marcada por una imbricación estructural entre poder económico y poder político. Desde el período portaliano, las élites económicas han mantenido un control sostenido sobre las instituciones políticas, consolidando un orden social en el que ambas esferas se reforzaban mutuamente. Esta alianza dio lugar a una clase dirigente socialmente homogénea, unida por vínculos familiares, intereses comunes y una visión compartida del país, que se legitimaba como depositaria natural de la autoridad del Estado. A través de este entrelazamiento, las élites definieron los marcos normativos de la vida pública, reproduciendo un modelo de sociabilidad excluyente y jerárquico, basado en la acumulación simultánea de capital económico, político y simbólico

1 Obtuvimos los datos del Banco Central con nuestro co-investigador del Fondecyt Iniciación n° 11230758, Carlos Medel Vera, Economista Senior de la Gerencia de Análisis Macroeconómico del Banco Central, Exasesor del Presidente BCC Mario Marcel, y Candidato a Doctor en Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile. El Grafico n°1 del presente artículo es de su autoría.

(Salazar, 2005; 1999a; Stuven, 1997; Villalobos, 1989; Jocelyn-holt, 2014). Este orden social y político se encontraba además legitimado en la medida en que se sustentaba en imaginarios colectivos basados en marcadores sociales y simbólicos ampliamente compartidos a nivel nacional (Théodore, 2022). Por ende, los intereses económicos de las élites radicaban en su prestigio y capacidad de mantener este orden social que los favorecía.

Defendemos la idea que existiría en el periodo actual una transformación de esta tendencia histórica al arraigo nacional. En efecto, los datos del BC y del SII dan cuenta de una fuga de los capitales de las élites empresariales, una de las expresiones principales del fenómeno de transnacionalización. Esta ocurre cuando activos o dinero salen rápidamente de un país, debido a un suceso con implicaciones económicas, políticas y sociales. Los datos muestran que las salidas de capitales y las emigraciones de las élites se han acelerado de forma clara desde el estallido social. Este fenómeno es nuevo en su esencia, ya que las salidas de capitales anteriores se debían principalmente a movimientos de instituciones financieras; sin embargo, esta salida de capitales está marcada por ser dineros de hogares e instituciones no financieras. Nuestro análisis se enfoca en factores internos —como el estallido social, el proceso constituyente o el gobierno de Boric— puesto que en otro estudio

hemos analizado los factores externos y no hemos encontrado una razón pertinente para considerar que las condiciones exteriores podrían explicar estas transnacionalizaciones. Las dinámicas globales, como la guerra comercial entre China y EE.UU., las variaciones en las tasas de interés internacionales o las guerras en Ucrania no permiten realmente explicar el fenómeno². En efecto, las salidas de capitales obedecen más a lo que Hirschman (1970) ha llamado las estrategias de “salida” [*exit*], en respuesta a un contexto político y social álgido interno, y podrían ser el reflejo de transformaciones de la sociedad chilena y de sus élites, puesto que constituye una ruptura respecto al periodo anterior. Por lo tanto, cabe preguntarse cuáles son las razones detrás de este giro.

De élites nacionales a transnacionales

Dentro de los estudios internacionales, las élites son, cada vez más, consideradas como “actores globales”, es decir, grupos o instituciones que ejercen autoridad pública más allá del Estado

2 Ver el artículo de próxima aparición, en donde se hace un análisis exhaustivo en base a los datos del Banco Central así como indicadores internacionales de cómo el contexto económico internacional no permitía explicar la amplitud de las salidas de capitales desde 2019: Théodore, R., Medel, C., “Emotional Economy of Capital Flights: Chile’s Elites and the 2019 Social Unrest”.

nacional, influyendo en los procesos de globalización (Madsen & Christensen, 2016). Más allá de una dinámica hacia la internacionalización, argumentamos que las élites chilenas se han “transnacionalizado”. La diferencia entre ambos conceptos merece precisión. Las élites internacionales son grupos de poder económico que operan dentro de un país y que interactúan internacionalmente, pero sin necesariamente tener una presencia directa en el suelo de otros Estados-naciones. En cambio, las élites transnacionales son los grupos que trascienden los límites de un solo Estado-nación, para tener vínculos con múltiples naciones al mismo tiempo. Podríamos verlo en una empresa que tenga vínculos internacionales, por ejemplo, ventas al internacional, sin tener empresas afiliadas, representación directa o empresas socias partes de un holding, en otro país. Aunque mantengan vínculos con Chile, estas élites no dependen solamente de este país: tienen redes, intereses, ciudadanía e influencia en *múltiples* países. Por ende, no es solamente la salida de capitales al extranjero que llama la atención, sino también la capacidad de emigrar, así como la voluntad y la capacidad de instalarse en otros países, que hablan de procesos de *desanclajes* del Estado-nación de origen. Estas migraciones conectan además con la idea “transnacional” de una élite con una ciudadanía más cosmopolita y global.

A este respecto, la literatura sobre las élites transnacionales ha crecido significativamente en las últimas décadas, abarcando múltiples disciplinas como la sociología, la ciencia política y los estudios internacionales. El concepto de “clase capitalista transnacional” (CCT) se atribuye al trabajo pionero de Sklair (2001) en su libro *The Transnational Capitalist Class*, defendiendo el argumento que existe una élite global emergente compuesta por ejecutivos corporativos, burócratas internacionales y profesionales globalizados que comparte intereses comunes en la expansión del capitalismo global. En 2004, Robinson publicó a *Theory of Global Capitalism*, que defiende la idea de un capitalismo global que ya no está organizado principalmente en torno a economías nacionales, sino en torno a una economía y una clase capitalista transnacional que controla la producción, el comercio, las finanzas y el poder político a escala planetaria. Este marco ha sido ampliado por estudios empíricos que han documentado la composición y redes de estas élites, como el trabajo de Carroll (2010), quien analiza las redes intercorporativas y la gobernanza global a través de juntas directivas interconectadas. Otro enfoque fundamental proviene de la obra de Saskia Sassen (2001), quien en *The Global City* argumenta que las élites transnacionales surgen en el contexto de una economía globalizada que requiere una infraestructura de comando y control gestionada por actores privilegiados,

ubicados en nodos urbanos estratégicos como Nueva York, Londres y Tokio. Cabe señalar que estos estudios, ante todo relacionados a los procesos de la globalización, proponen la existencia de esta clase capitalista transnacional como un grupo de poderosos por encima de los Estados-naciones, que están desconectados en distintos grados de sus raíces nacionales. Estos estudios apuntan a la existencia de una élite social transnacional, que está compuesta por personas de distintas nacionalidades que comparten un capital similar, un *habitus* común y un estilo de vida que las une y distingue. Este grupo ha adquirido formas de capital cultural cosmopolita, como educación internacional y dominio de idiomas, especialmente el inglés, lo que refuerza su posición diferenciada en el espacio social global (Drewski, 2024).

Mientras que la *transnacionalidad* se refiere a características de fenómenos sociales, como individuos o familias que adquieren nuevas prácticas sociales como un “habitus internacional” que se refiere, también, a un traslado “mental” de un individuo de un campo nacional a transnacional (Drewski, 2024; Palme, 2020), la *transnacionalización* alude a los procesos que generan o fomentan los vínculos transfronterizos. La transnacionalización se concibe como un proceso creciente de interacción social, cultural, económica y política entre distintas localidades más allá de las fronteras nacionales,

vinculando contextos internacionales (Pries, 2022). Una de las dinámicas centrales del transnacionalismo contemporáneo, y especialmente relevante para el contexto chileno, es el progresiva desanclaje, en distintos grados, de personas, grupos y organizaciones respecto del Estado-nación, entendido no como una desvinculación absoluta, sino como una reconfiguración de los vínculos con dicho marco nacional. En efecto, aunque el Estado-nación continúa operando como referente normativo, político y analítico, las relaciones que lo conectan con los actores transnacionales ya no se definen exclusivamente por la territorialidad ni por la pertenencia exclusiva a una soberanía estatal.

En el caso chileno, por su posición de privilegio, las élites en Chile han tenido históricamente más acceso a recursos internacionales, que sean educativos, viajes y experiencias en otros países. Por ende, tienen una cultura más cosmopolita y una experiencia internacional mayor que el resto de los chilenos. Esto favorece, por ende, los procesos de transnacionalización actuales. La literatura académica sobre los procesos de transnacionalización al interior de las élites económicas en Chile es aún escasa e incipiente (Larraín, 2004). Si bien algunas instituciones, como el Banco Central (2021), han abordado de forma parcial fenómenos relacionados —como la salida de capitales en sus Informes de Estabilidad

Financiera — persiste una ausencia de estudios sistemáticos que analicen estas dinámicas desde una perspectiva socioeconómica, especialmente tras el estallido social de 2019. Con el objetivo de caracterizar el proceso de transnacionalización en curso en Chile, este estudio propone una lectura analítica estructurada en torno a tres dimensiones de desanclaje de las élites empresariales respecto del espacio nacional: (1) una dimensión geográfico-territorial, que alude a los desplazamientos, de dinero o de personas, desde lo nacional hacia lo transnacional; (2) una dimensión económica, que examina los movimientos de capital y sus reconfiguraciones; y (3) una dimensión social, referida la desvinculación cultural e identitaria respecto de Chile.

Luego de una primera parte que describe la metodología y nuestros datos, la segunda parte es un análisis de las particularidades de las élites empresariales y su arraigo nacional, así como su compleja relación con la ciudadanía que se quiebra definitivamente con el estallido social. En la tercera parte, explicaremos cómo y por qué las élites empresariales han invertido al extranjero desde el estallido social, tomando el caso particular de las empresas forestales, para mostrar cómo, más allá de simples experiencias internacionales, las élites chilenas estarían en entrando crecientemente en procesos de transnacionalización.

I. METODOLOGÍA

El presente artículo forma parte de una investigación más amplia que no solo se propone comprender las dinámicas de las salidas de capitales, sino también rastrear los movimientos migratorios de las élites económicas y la “fuga de cerebros” asociada a las élites culturales³. Estas distinciones responden a clasificaciones internas de las élites formuladas desde el Centro de Estudios de Conflicto

y Cohesión Social (Atria & Rovira, 2021). Para los análisis del Banco Central, se trabajó sobre la Base de Datos Estadísticos (BDE) para obtener los montos de las salidas de capitales y los tipos de inversores, entre otros datos⁴. Para los datos del Servicio de Impuestos Internos, nos basamos en los documentos públicos, así como las entrevistas a autoridades del SII.

3 Fondecyt Iniciación n°11230758: ‘Abandonen la nave!': migraciones silenciosas de la élite económica y fuga de capitales en Chile desde el estallido social de 2019.

4 Esta base de datos está disponible online: <https://si3.bcentral.cl/siete>

Para la parte cualitativa, se adoptó una estrategia de muestreo dirigida hacia dos tipos de actores para entender el fenómeno de las salidas de capitales.

En primer lugar, se entrevistó a miembros de la élite empresarial, cuyas posiciones dentro de los principales sectores económicos permitían acceder a una perspectiva desde el interior del mundo empresarial. Esta selección respondió a un criterio posicional, conforme a la definición de las élites empresariales definida según el COES (Atria & Rovira, 2021), que incluye cargos como gerente general, presidente de directorio, gerente de finanzas o vicepresidente, así como representantes de asociaciones gremiales como la SOFOFA o la CPC. Estos actores forman el grupo nº2 en la tabla nº1.

En segundo lugar, se consideraron profesionales cuyas funciones los situaban en estrecha relación con las élites empresariales y los procesos asociados a las salidas de capitales, sin pertenecer necesariamente a dichos grupos socioeconómicos. La inclusión de estos actores permitió recoger visiones externas, aunque informadas, sobre el fenómeno en cuestión. Esta estrategia de muestreo buscaba diversificar los puntos de vista e identificar posibles interpretaciones alternativas: por ejemplo, si las salidas de capitales se vinculaban a ciclos

económicos de la economía chilena, fenómenos macroeconómicos globales o percepciones sobre el comportamiento de las élites empresariales.

Así, se delinearon distintos grupos de profesionales capaces de ofrecer lecturas complementarias y una comprensión más multidimensional del fenómeno. El acceso al mundo empresarial se facilitó gracias a la experiencia previa de los investigadores en este campo y al capital social previamente construido. Asimismo, se contó con el apoyo de dos informantes clave pertenecientes al sector empresarial, quienes orientaron sobre posibles entrevistados que pudieran aportar visiones relevantes. En el caso del grupo de economistas influyentes, fue fundamental el rol de nuestro co-investigador vinculado al Banco Central, cuya posición institucional facilitó el acceso a este segmento. Para los otros perfiles, se recurrió a contactos en organismos gubernamentales y con abogados tributarios, a quienes se contactó por correo electrónico. En total, se realizaron 26 entrevistas, distribuidas en seis grupos, como se detalla en la Tabla 1.

Tabla 1. Grupos de entrevistados

Nº	Grupo de Entrevistados	Entrevistas
1	Economistas Influyentes (de distintos colores políticos)	8
2	Grandes Empresarios y Representantes Gremiales	6
3	Empleados Claves del Ministerio de Hacienda	4
4	Empleados Claves del Servicio de Impuestos Internos	3
5	Abogados Tributarios	3
6	Informantes claves de los sectores empresariales	2

Las entrevistas se realizaron entre julio y diciembre de 2023, luego fueron transcritas y analizadas mediante el software Atlas.ti. El proceso analítico se desarrolló en dos etapas. Si bien la transnacionalización de las élites no constituía un eje central del proyecto original, la primera etapa del análisis siguió una codificación deductiva, basada en cuatro dimensiones analíticas previamente definidas para explicar las razones de las salidas de capitales: (1) razones económicas-estratégicas; (2) razones políticas; (3) razones emocionales; y (4) razones vinculadas a la memoria e historia de las élites económicas.

No obstante, esta codificación inicial se complementó con un enfoque inductivo, lo que permitió hacer emergir con claridad un eje temático no contemplado inicialmente: la internacionalización y transnacionalización tanto de los capitales como de las trayectorias personales de las élites empresariales. Este eje se articuló con otro componente del proyecto centrado en las migraciones de élites, dado que numerosos entrevistados aludieron espontáneamente a estos procesos migratorios, incluyendo la fuga de

talentos, en sus análisis sobre la situación nacional. Así, los discursos sobre la transnacionalización incorporaron elementos previamente codificados de manera deductiva, lo que justificó un entrecruzamiento entre ambas lógicas de codificación en el análisis final.

Cabe aclarar que, debido al proceso de selección de entrevistados, algunos sectores gremiales resultaron estar más representados en la muestra. Esto obedeció, en parte, a las orientaciones proporcionadas por nuestros informantes clave, quienes destacaron, por ejemplo, la situación crítica que atravesaba el sector forestal en el momento de la investigación. En consecuencia, dicho sector adquirió un protagonismo particular en el presente artículo, configurándose como un estudio de caso. No obstante, esta focalización no implica que otros sectores de la economía chilena —como el sector del retail, por ejemplo— no enfrenten problemáticas similares, aunque articuladas a través de dinámicas específicas a cada ámbito productivo.

II. PERSPECTIVAS SOBRE LA RELACIÓN ENTRE LAS ELITES EMPRESARIALES Y LA CIUDADANÍA EN CHILE

1. Panorámica sociohistórica de las élites chilenas

Desde el Centro de Estudios del Conflicto y Cohesión Social, se define a la élite económica como un grupo de individuos que ocupa las posiciones más altas de poder económico y que ejerce una influencia constante y significativa sobre las decisiones que afectan el funcionamiento de la sociedad (Atria & Rovira, 2021). Este grupo no solo se caracteriza por su carácter cerrado, endogámico y autorreferente, sino también por su papel central en la definición de los gustos y tendencias socioculturales que dominan en Chile (Rasse, Salcedo & Pardo, 2009), aunque dicha hegemonía simbólica ha experimentado transformaciones relevantes en la última década (Théodore, 2018; 2022).

En los discursos de esta élite se manifiesta una percepción de preeminencia histórica, social y cultural, que legitima su rol como guía del país desde los tiempos coloniales, apoyada en un reconocimiento social ampliamente compartido. Esta legitimidad se ha sustentado, en gran medida, en normas sociales y raciales interiorizadas que privilegian a individuos blancos de ascendencia europea (Contardo, 2013; Stabili, 2003). En la actualidad,

tales normas siguen posicionando a la élite en la cúspide del orden social (Joignant, 2009), mediante mecanismos complejos de legitimación de la riqueza en el marco de una sociedad neoliberal avanzada (Barozet & Mac-Clure, 2015). En este contexto, las posiciones de clase no solo se definen por criterios socioeconómicos, sino también, en gran parte, por factores étnicos (Mac-Clure, Barozet & Valenzuela, 2022).

Todo ello ha contribuido a consolidar lo que se ha denominado un verdadero “mito de la élite” (Théodore, 2018; 2022), ya que, al menos hasta tiempos recientes, su posición privilegiada no era objeto de cuestionamiento público. La propia élite ha colaborado activamente en la reproducción de esta condición, estableciendo mecanismos de cierre social frente al resto de la población (Aguilar, 2011) mediante prácticas y actitudes de distinción simbólica (Araujo, 2016; Stabili, 2003; Aguilar, 2009; Reutter, 2014; Contardo, 2013; Théodore, 2018; 2022), que solo admiten grados de porosidad cuando otros actores adoptan sus códigos culturales y formas de vida (Lamont & Molnár, 2002; Pelfini & Aguilar, 2022).

Por su configuración histórico-social, las élites chilenas han ocupado

simultáneamente posiciones de poder económico y político, conformando una clase dirigente cohesionada (PNUD, 2017), frecuentemente formada en los mismos espacios educativos de élite (Zimmerman, 2019). Esta doble dominación se ha sostenido tanto en su capacidad material como en el prestigio simbólico que detentan (Théodore, 2022), consolidando su lugar como clase dominante habituada al ejercicio del poder. A lo largo del siglo XX, este poder se ha ejercido principalmente para preservar el sistema capitalista —y posteriormente, el neoliberal— así como el orden establecido (Alenda, 2020; Correa, 2011).

En el plano político, la élite empresarial se distingue por una cultura política particular (Montero, 2014; 2016; Almond, 1956), fuertemente inclinada hacia la derecha (Atria & Rovira, 2021), caracterizada por el apego a valores conservadores como la autoridad, la jerarquía y el orden, principios que permanecen vigentes a pesar de ciertos cambios (Araujo, 2016; Mayol, Azócar & Azócar, 2013; Salazar, 2005). El origen de esta ideología puede rastrearse hasta la figura de Diego Portales y su noción del “peso de la noche” (Jocelyn-Holt, 2014), que concibe a la élite ilustrada como garante del orden frente a la amenaza de la anarquía y las masas ignorantes (Stuven, 1997; Salazar, 2005; 1999^a; 1999^b; Jocelyn-Holt, 2014; Bengoa, 2015; Villalobos, 1989; Théodore, 2018; 2022). Bajo esta lógica, el golpe militar de

1973 es interpretado por amplios sectores de la élite como una acción necesaria para preservar el orden ante la amenaza comunista representada por la Unidad Popular. Esta experiencia dejó una huella profunda, traducida en un miedo traumático persistente al comunismo que se ha transmitido de forma intergeneracional dentro de las familias de élite (Osorio-Rauld et al., 2025).

2. *El “giro neoliberal”*

En la trayectoria de la élite empresarial chilena destaca un elemento clave: el “giro neoliberal” (Herrero, 2014; Alenda, 2020; Thumala, 2007; Romero & Bustamante, 2016), que, si bien se consolida tras el golpe militar, tiene sus raíces en los años convulsos de la Unidad Popular. Este giro se materializa en la transformación económica de 1975, impulsada por la convergencia entre el ideario de Hayek, los Chicago Boys, los militares y el empresariado (Herrero, 2014; Salazar, 2012), lo que implicó un cambio profundo en la cultura de la élite. Antes de este viraje, predominaba un ethos austero vinculado a la cultura de la Hacienda (Bengoa, 2015; Mayol, Azocar & Azocar, 2013; Herrero, 2014). Tras él, se impone un nuevo imaginario centrado en el “espíritu empresarial”, que exalta el mérito individual y el éxito personal, desplazando las antiguas normas de autocontrol. Este cambio se explica también por la necesidad de las élites

de restituir su poder político y simbólico en un nuevo orden.

Paralelamente, emergió una narrativa moral que articulaba este nuevo *ethos* empresarial con una relectura del catolicismo conservador (Thumala, 2007; Monckeberg, 2003; Alenda, 2020; Romero & Bustamante, 2016). Congregaciones como el *Opus Dei* y los *Legionarios de Cristo*, activas desde los años 50 y 60, jugaron un rol central en esta reconfiguración al promover valores como el libre mercado, el trabajo y la familia, frente a propuestas más progresistas de décadas anteriores. Así, bajo la influencia de sus sectores más ideologizados, se instaló una retórica centrada en la acumulación de riqueza sin culpa (Herrero, 2014), acompañada de una visión religiosa elitista que contribuyó decisivamente a modelar la élite económica actual (Gárate, 2010). Desde los años 80, esta élite ha desplegado una ofensiva ideológica para legitimar el modelo neoliberal, utilizando centros de estudio, universidades privadas y medios como el cuerpo B de *El Mercurio*. Organizaciones empresariales como ICARE y *think tanks* como *Libertad y Desarrollo* se transformaron en plataformas clave para difundir este ideario y ejercer presión política, posicionando al empresariado como salvador del país a través de su “cultura empresarial” (Mayol, Azocar & Azocar, 2013). Este relato celebra el emprendimiento, el esfuerzo y la meritocracia, consolidando una narrativa

triumfalista sobre su papel en la modernización de Chile.

Así, la élite empresarial se ha erigido, durante más de tres décadas, como garante del modelo neoliberal que “salvó a Chile del caos marxista” y trabajo estabilidad económica. Desde esta visión, cualquier evento que altere el orden establecido —como huelgas o movilizaciones sociales— es percibido como una amenaza a la nación misma (Stuven, 1997). Esta era la mentalidad dominante entre las élites empresariales en los albores del estallido social.

3. *El declive del prestigio de la élite y el shock del Estallido Social.*

Los casos de corrupción de 2015, especialmente los escándalos “Penta” y “Soquimich”, marcaron un hito para la élite empresarial chilena (y en menor medida, para las élites políticas), exponiendo el financiamiento ilícito de la política y la naturaleza endogámica y nepotista de estas élites. Aunque la imbricación entre política y economía era conocida, la profundidad de estos vínculos fue un shock para la opinión pública (Garrétón, 2016; Gamboa & Segovia, 2016; Ciper, 2015). Lo más relevante fue la reacción pública: la crítica por la falta de condenas severas y la celebración de las pocas sanciones impuestas. Este rechazo fue clave para entender el desencanto de la

ciudadanía con las élites, pues muchos consideraban intocable su estatus social (Acevedo, 2018; BBC News Chile, marzo 2015). La percepción de la colusión y la moralidad de la élite económica se desplomaron, afectando su imagen pública.

Además, la élite empresarial chilena ha sido históricamente reacia a la autocrítica, considerando el modelo neoliberal como un éxito que ha beneficiado a todos, a pesar de las crecientes desigualdades (Pelfini & Aguilar, 2022; PNUD, 2017). Ha ignorado por décadas el endeudamiento creciente y el consumo desmedido, que permitieron el acceso a la educación y la salud a alto costo, sin abordar las desigualdades económicas que alcanzaron niveles récord (Moulian, 1997; PNUD, 2017; Fairfield & Jorratt, 2016). Esta desconexión quedó evidente cuando Sebastián Piñera, días antes del estallido, describió a Chile como un “oasis” en la región (La Tercera, octubre 2019).

Estos antecedentes son cruciales para comprender tanto la magnitud

del estallido social de 2019 como el *shock* que generó en la élite empresarial, que no anticipó la intensidad de las protestas ni el descontento generalizado con el neoliberalismo (Mac-Clure et al., 2020). En pocos años, la élite pasó de tener una imagen positiva a ser vista como responsable de todas las injusticias y desigualdades del país. El estallido terminó de fracturar la relación ya dañada entre las élites y la ciudadanía (Atria & Rovira, 2021; Mac-Clure et al., 2020; Pelfini, Riveros & Aguilar, 2020), una división ahora evidente en los discursos, que separan a la élite del “pueblo” (Mac-Clure et al., 2020). Una consecuencia decisiva de este quiebre fue la aceleración del proceso de desanclajes de las élites, tanto en términos sociales como territoriales y económicos, reflejado en las salidas de capitales y las migraciones.

III. ABANDONEN LA NAVE: FUGAS DE CAPITALES Y MIGRACIONES DE LAS ELITES EMPRESARIALES

1. El estallido social y el proceso constituyente como detonadores de la desvinculación territorial, económica y subjetiva de las elites.

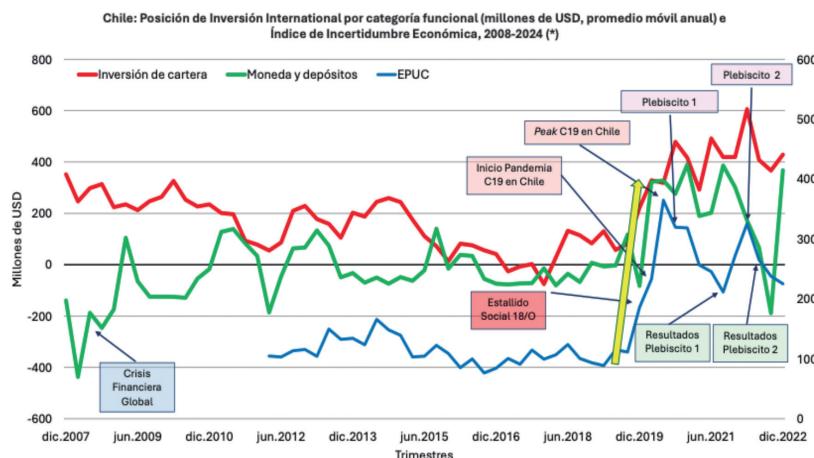
El desanclaje económico de las elites es la primera respuesta de los inversores no-financieros después del estallido social del 18 de octubre 2019. Los datos públicos del Servicio de Impuestos Internos muestran que ha habido un notable aumento en el valor total de las inversiones de chilenos en el extranjero desde 2019, pasando de 75 billones de pesos chilenos en 2019 a 127,6 billones en 2023, una cifra equivalente al 45,3% del PIB del país⁵. En los hechos, esta nítida fuga de capitales - que pone en relieve la magnitud y relevancia macroeconómica de esta tendencia - se muestra en el Gráfico 1 a continuación:

Como se puede apreciar en el gráfico, las salidas de capitales se dispararon después del estallido social y este fenómeno sigue su curso hasta el día de hoy (La Tercera, marzo 2015). La línea roja, de “Inversión de Cartera” en los flujos de la Cuenta Financiera por

Sector Institucional en Chile se refiere a las transacciones realizadas por residentes con instrumentos financieros como acciones y bonos emitidos por no residentes. Este tipo de inversión busca diversificar riesgos y obtener rendimientos en mercados internacionales. Por otro lado, la línea verde, "Moneda y Depósitos" abarca los movimientos de efectivo y depósitos realizados por residentes en instituciones financieras extranjeras, incluyendo remesas y retornos de moneda. Ambos conceptos son fundamentales para entender cómo los sectores institucionales interactúan con el resto del mundo en términos financieros. Ambos fenómenos se relacionan estrechamente con la línea azul, que es el Índice de Incertidumbre de Política Económica elaborado por el Centro de Políticas Económicas y Sociales de la Universidad Católica (Clapes UC). Este índice es un indicador de frecuencia diaria que mide el grado de incertidumbre que se revela en eventos del entorno económico, político y social. El índice se construye con grandes cúmulos de información provenientes de las cuentas de Twitter de diversos medios de comunicación chilenos, información que luego es tratada con algoritmos que permiten ejecutar un análisis de contenido, considerando un glosario de términos vinculados con la incertidumbre

⁵ Estos datos están disponibles públicamente en la página web del Servicio de Impuestos Internos: https://www.sii.cl/destacados/international_transactions/4565-esp-4596.html.

Gráfico 1. Posición de Inversión Internacional por Categoría Funcional*



*Elaboración propia en base a los datos del Banco Central

económica. En nuestro gráfico, es muy significativo que el EPUC sea un espejo de las salidas de capitales en momentos álgidos de la contingencia nacional.

Los resultados del trabajo de entrevistas evidenciaron que los procesos de transnacionalización del capital están relacionados, en parte, con el estallido social de 2019, especialmente por la creciente desconexión de las élites económicas respecto de los procesos sociopolíticos nacionales. Sin embargo, esta no constituye la única causa, ya que la transnacionalización responde también a dinámicas estructurales y estratégicas de largo plazo propias de las empresas. Algunos economistas y gerentes insistieron en que estas dinámicas respondían a lógicas de expansión de las grandes empresas, como lo relata una entrevistada:

Cuando se hizo el análisis de qué tan diversificados estábamos en términos de esos riesgos internacionales, debe haber sido 2013 (...). Cuando hicimos todo ese análisis, uno se da cuenta que estábamos todavía muy intensivos en Chile... es natural que uno sea así porque uno siempre tiene un "home bias", porque conoces mucho más. (...) Una vez que vas creciendo, empiezas a buscar estas nuevas formas de diversificarte, te das cuenta que podrías diversificar mucho más de lo que estás hoy día, y entonces a Europa... tenemos una pata en Inglaterra, tenemos una pata en Francia, una pata en Alemania... (*Mujer, Grandes Empresarios y Representantes Gremiales*).

Estos procesos responden entonces a ciertos procesos de largo plazo, pero el denominador común en las entrevistas es que el capital de los empresarios se diversificó y, sobre todo, se transnacionalizó de manera más acelerada que durante el periodo anterior. Como lo señalaron varios entrevistados, como la anterior, los empresarios chilenos se destacaban por su “*home bias*”. Este arraigo tenía que ver con lo que Ben Ross Schneider (2009) ha descrito como un “capitalismo jerárquico”, que es diferente a los modelos liberales (como Estados Unidos) o coordinados (como Alemania o Japón). Este modelo se caracteriza por ser dominado por familias que controlan numerosas empresas en sectores no necesariamente relacionados y que tienen un peso importante en la economía nacional, además de la fuerte presencia de multinacionales que organizan inversiones y tecnología de manera jerárquica. Como se analizó previamente, el arraigo nacional de las élites empresariales estaba estrechamente vinculado a su alto prestigio social y a su papel de liderazgo económico y político (Pelfini & Aguilar, 2022; Théodore, 2022), desde donde imponían su visión mediante políticas neoliberales. Con la internacionalización del capital, esta articulación entre arraigo nacional y modelo capitalista chileno se transforma, dando lugar a un proceso de desanclaje territorial y económico.

En consonancia con las narrativas de las élites económicas en torno al progreso económico (Herrero, 2014; Gárate, 2010), emerge con fuerza post estallido social la idea de la “confianza en el país” como un elemento central de esta progresiva desvinculación. Dicha noción opera en un doble sentido: no se refiere únicamente a la confianza que las élites depositan en el país, sino también a la confianza que el país — entendido como sociedad, instituciones y entorno político — debe ofrecerles a ellas para quedarse e invertir en Chile. Uno de los factores que permite comprender el fenómeno de la transnacionalización de capitales se relaciona con una transformación en la autopercepción de las élites chilenas durante la última década, agudizada especialmente a partir del 2019: un cambio subjetivo de identidad. En este nuevo contexto, diversos actores de élite manifiestan sentirse crecientemente cuestionados o incluso hostigados. Así, su concepción del rol que desempeñan en la sociedad y su vínculo con el país experimenta una inflexión significativa. Esta transformación se expresa con claridad en los testimonios de dos entrevistados, quienes abordan esta experiencia desde ángulos distintos:

“Yo creo que es un consenso, entre que la política no está funcionando bien, entre que mientras no opere bien la política esto no se va a resolver y que la... el

empresariado, la élite, los altos patrimonios no están llamados a contribuir en esto, sino que están a ser objeto de “*tomate, de tomatazo*” entonces, no hay que ser ni *old money* ni *new money* para darse cuenta que no hay minuto para salir, estái sin herramientas, siendo elite, para poder ayudar en nada, entonces lo único que queda es resignarse” (*Hombre, Informante clave de sectores empresariales*).

Más bien estallido fue un... más o menos tú tienes que haber captado lo que fue [el estallido], fue un terremoto cultural que, o sea, la situación de que se había perdido el ancla. En ese aspecto, fue brutal (*Hombre, Economistas Influyentes*).

Los relatos de los entrevistados apuntan no sólo a un *shock* y una sensación de aturdimiento sino de una desconexión de las élites con la ciudadanía y un sentimiento creciente de no ser valorado, de ahí la imagen usada por nuestro informante clave del “*tomatazo*”. Por ende, si bien las fugas de capitales son una respuesta inmediata a un *shock* político-social, este evento, sobre todo, cambia la percepción del país dentro del empresariado de forma abrupta, contrastando con la percepción del periodo anterior. Hasta el estallido social, esta percepción era

bastante positiva: Chile era considerado por mucho tiempo como el “tigre de Latinoamérica”, incluso por la Harvard Business School (Kennedy & Ramos, 1999), lo que iba en la línea del discurso triunfalista de las élites empresariales antes mencionado. Sin embargo, contradictoriamente, la visión de los inversores extranjeros sobre Chile no ha cambiado. Existe una contradicción entre la actitud del empresariado chileno y del inversor extranjero, puesto que existe un importante y sostenido crecimiento de las inversiones extranjeras en Chile. *InvestChile* (2022), el organismo público que promueve a Chile como destino de Inversión Extranjera Directa (IED) en el mercado global, publicó que entre 2019 y 2024, se incrementaron las inversiones de 17.799 millones de dólares a 56.234 millones. Existe entonces una discrepancia entre los comportamientos de los inversores chilenos y extranjeros, que se explica en gran parte por una pérdida de confianza de las élites empresariales chilenas hacia su propio país. Pero los inversores extranjeros siguen pensando, como hace treinta años, que Chile es un país confiable. La pérdida de confianza, notable en la “diversificación” de las inversiones chilenas, es descrita con detalles por un economista senior:

En Chile también había un *home bias* muy grande, porque había buenas oportunidades en Chile en los años de alto crecimiento, entonces, el portafolio del

inversionista de los grandes grupos, que son las cantidades, esos estaban muy, muy concentrados internamente, tenían muy poca inversión afuera y cuando empezó a deteriorarse la situación política (...) empezaron a diversificar. Empezó antes, con el estallido. Con el estallido nosotros vimos tremenda salida de platas a la altura de cuentas en dólares y mucha salida de capital y el *peak* de esto fue después del estallido. Sí, pero ahí se exacerbó. La diversificación venía un poco antes, pero se exacerbó en el estallido (*Hombre, Economistas Influyentes*).

Esta cita da testimonio del desanclaje económico a raíz del estallido social, que es confirmada por los datos del Servicio de Impuestos Internos (SII). Según fuentes públicas del SII, en los últimos años, se ha observado un incremento sostenido en las operaciones internacionales del segmento de Personas de Altos Patrimonios (PAP) en Chile, lo que evidencia una creciente transnacionalización de sus estrategias económicas. Entre los años tributarios 2017 y 2022, el número de inversiones internacionales declaradas por este segmento pasó de 10.417 a 15.277, mientras que el monto invertido aumentó de 6,3 a 9,9 billones de pesos chilenos⁶. Este crecimiento fue particularmente

acelerado entre 2020 y 2022: el número de inversiones aumentó en un 64,7% y el monto de estas inversiones en un 79,7%, tras la contracción registrada durante el año de la pandemia. Además, el SII estima que un 24,41% de los ingresos del segmento en Chile proviene de inversiones en el exterior, muchas de ellas localizadas en territorios de baja o nula tributación. Entender este incremento de las operaciones internacionales fue un eje saliente de nuestras entrevistas, que mostraron que las inversiones internacionales implicaban porcentajes muy altos de las actividades de las empresas:

Este negocio es 100% fuera de Chile. 100%. Chile no es nada. Nuestro negocio...(nombre), digamos, también, todo fuera de Chile. O sea, nosotros, (nombre), fuera de Chile. Hoy día... el 60, 70% se fue afuera de Chile, entonces uno se pregunta qué sentido tiene estar controlando eso desde Chile, si Chile deja de ser una... Entonces, las empresas empezaron a evaluar todas las opciones (*Hombre, Grandes Empresarios y Representantes Gremiales*).

Conviene preguntarse, más allá de la crisis de confianza generada por el estallido social, por qué siguieron las salidas de capitales en los años posteriores al 2019. Por cierto, el 18/O generó, como dice el entrevistado anterior, una pérdida de atractivo, pero existen factores más profundos para entender

⁶ Los datos del SII están disponibles online, ver: https://www.sii.cl/sobre_el_sii/guia_pap_internacional.pdf

las decisiones de los inversores. Más allá del impacto del estallido social, el inicio del proceso constituyente el 15 de noviembre de 2019, junto con el triunfo del apruebo en el plebiscito de 2020 y la elección de la Asamblea Constituyente en mayo de 2021, generaron creciente inquietud y temor en el empresariado, como lo evidencian tanto el Gráfico 1 como las declaraciones del entrevistado que se citan a continuación:

El estallido fue una cosa, pero el proceso político que se generó a partir de eso, que se manifestó en toda la conformación de la Convención Constituyente y el proyecto de Constitución que armaron, eso era del terror [énfasis en la palabra]. (*Hombre, Economistas Influyentes*)

Como señalamos, el anticomunismo es una ideología constitutiva de las élites empresariales, que se gatilló con el estallido y el primer proceso constituyente (Osorio-Rauld & Pelfini, 2024; Osorio-Rauld et al., 2025). El proceso constitucional fue ampliamente rechazado por las élites empresariales puesto que estos grupos son muy apegados a la Constitución del 1980. Testimonio de esto es que los 20,8% de personas que rechazaron la propuesta de formular una nueva Constitución para Chile el 25 de octubre 2020 se concentraron en sólo tres comunas del país, que concentran las élites empresariales: Vitacura, Lo Barnechea y Las Condes. El

proceso habría asustado al empresariado porque estaba vinculado a grupos de izquierda que no condenaron las violencias del estallido. Por lo tanto, el texto que se generó en la primera Convención de 2021 no solamente era al opuesto, ideológicamente, de las aspiraciones políticas de estos sectores, sino que también abría la puerta a una gran incertidumbre y miedos políticos. Estos eventos recordaban a muchos empresarios los de la Unidad Popular, sobre todo dentro de los grandes empresarios chilenos, que contrariamente a los empresarios de las Pymes, son más orientados a la derecha en términos ideológicos (Osorio-Rauld & Pelfini, 2024). El escenario político, en este momento, arriesgaba entonces cambios muy drásticos, como lo resume un economista Senior:

Yo creo que es el tema constitucional que fue... a ver, no es independiente del estallido porque la gente que no había participado antes en las elecciones y participó en la elección de los constituyentes y eligió a esa Convención... (...) lo que quedó claro también es que entre el aumento de la violencia, la delincuencia y otras cosas que andaban por el lado que quedaron como más permanentes, el sentido de inseguridad que quedó en la población después de eso, bueno cambió completamente el mapa político en cosa de menos de un año" (*Hombre, Economistas Influyentes*).

Además, con la elección de Gabriel Boric en 2021 con un discurso que apuntaba a un cambio importante en el país, el miedo al posible caos generado por el “comunismo” se adueñó aún más del empresariado. En resumen, en palabras de un gran empresario: “tú llegas a la convicción de que el país se jodió por veinte años” (*Hombre, Grandes Empresarios y Representantes Gremiales*). El resultado de estos tres factores generó entonces una verdadera estrategia de “exit” (Hirschman, 1970), es decir un desanclaje del país en todos los planos, como lo señala un gran empresario:

Yo creo que lo que gatilló la salida es que el debilitamiento de la institucionalidad (...) El que se haya pretendido incluso sacarlo (al presidente Piñera) de la Moneda... todo eso, para gente que tiene movilidad física, digamos, y patrimonio, tú dices “Mira, yo...”, hasta... Cuando sale Boric, con un plan de Gobierno realmente... vamos a cambiar el país completo. (...) ¿Qué es lo que hace una persona prudente? Tú te preparas para esto, entonces mucha gente se preparó para ese escenario. Nosotros, imagínate, las empresas, empezamos a mirar cuánto nos cuesta redomiciliar las compañías (*Hombre, Grandes Empresarios y Representantes Gremiales*).

En esta cita, el entrevistado expresa una percepción marcadamente negativa de los acontecimientos sociales y políticos, los cuales actúan como desencadenantes para que quienes disponen de “movilidad física” opten por abandonar el país. Este proceso de desanclaje se inicia, por tanto, en el plano *cultural e identitario* —a través del rechazo al proyecto de país que perciben como contrario a su visión y su identidad como garante del orden— y se proyecta posteriormente en un desanclaje territorial y económico. El estallido, la Asamblea constituyente y la elección de Boric empeoraron entonces la fractura entre el empresariado y el país, reconfigurando su vínculo identitario y social con una nación que, en su imaginario, avanzaba hacia un escenario de descomposición institucional comparable al de Venezuela. En el núcleo del proceso de transnacionalización del empresariado chileno se encuentra, por tanto, una ruptura no solo con la ciudadanía, sino con el propio Estado y sus instituciones políticas. Esta transformación en la percepción del país impulsa nuevas estrategias de relocalización o “redomicilio” —según los términos de uno de los entrevistados—, entendidas como una reconfiguración territorial deliberada. Aunque las condiciones materiales para este tránsito ya estaban presentes, es a partir del estallido social y los procesos políticos que le sucedieron cuando emerge un convencimiento moral, emocional y cultural de que es necesario “salir del

país”, catalizando así el paso efectivo hacia la transnacionalización.

2. Transnacionalización del capital, migraciones de élites y el caso emblemático de las forestales

En esta sección analizaremos el caso de las forestales, aunque este caso presenta una particularidad que merece ser matizada. Por un lado, se trata de una industria con un fuerte anclaje territorial, dada su dependencia directa del recurso natural y del espacio físico, a diferencia de sectores como el financiero o el retail, cuya movilidad transnacional es estructuralmente más accesible. Por otro lado, las empresas forestales han sido objeto de una presión social y política sostenida, lo que genera incentivos adicionales para buscar alternativas fuera del país debido al clima de conflictividad. Esta configuración permite comprender cómo el escenario posterior al estallido favoreció procesos de transnacionalización empresarial que, en sectores como este, no eran previamente evidentes.

Un factor clave en este desanclaje territorial se debe, también, a la retroalimentación positiva sobre estas nuevas inversiones internacionales, y luego han seguido el camino por inercia. Se podría hipotetizar que la reorientación de las inversiones podría haber parado y/o que hubiera habido una vuelta a las inversiones nacionales con una

mejora de las condiciones sociopolíticas. Si más bien es imposible saber con certeza cómo seguirán las operaciones internacionales en los años por venir, una pregunta de las entrevistas estaba orientada a saber la opinión del entrevistado sobre si el rechazo al segundo proceso constitucional de 2023 iba a cambiar la situación y/o si había algún factor que podría gatillar un retorno de los capitales. Las respuestas, en la mayoría de los casos, eran que el susto que el estallido y el primer proceso constituyente habían sido fundamentales en acelerar la internacionalización del capital y el pronóstico de varios era que la tendencia no se iba a revertir, al menos en el corto plazo. En efecto, en 2024, las salidas de capitales habían superado las de 2023, aunque se situaban debajo de los *peaks* de 2020 y 2021 (La Tercera, marzo 2015). En este sentido, el segundo proceso constituyente no contribuyó de manera clara a fomentar una repatriación de capitales. Uno de los argumentos recurrentes entre los empresarios es que el paso inicial hacia la internacionalización representa la mayor barrera; no obstante, una vez superada, difícilmente se produce un retorno del capital al ámbito nacional, incluso en un escenario de mejora política, como lo señala uno de los entrevistados:

¿Qué es lo que han hecho los grupos? Crecer fuera. Hemos crecido todos fuera de Chile, y el negocio fuera de Chile ha ido creciendo, y

cada vez que tú tienes más estructura afuera -tienes abogados, tienes profesionales-, entonces empieza a ser mucho más fácil arbitrar dónde te conviene más invertir los excedentes, ¿Cierto? Que es muy difícil hacerlo al principio, pero cuando uno ya salió, entonces... eso por un lado. Por lo tanto, Chile ha pedido atractivo para invertir desde ya hace muchos años, y lo que pasó, cierto, con el estallido (*Hombre, Grandes Empresarios y Representantes Gremiales*).

Con respecto a estos procesos, las empresas forestales pueden ser tomadas como un verdadero caso de estudio de las salidas de capitales y de cómo y por qué estos sectores, que antes eran emblemáticos de la economía chilena, se han transnacionalizado. Las empresas forestales en Chile han sido objeto de fuertes críticas por su impacto socioambiental, su rol en perpetuar desigualdades territoriales y su relación conflictiva con el pueblo mapuche. Aunque algunas han intentado mejorar sus prácticas (certificaciones, diálogo comunitario), la desconfianza persiste. Según sus representantes, un primer factor que motivó la retirada de inversiones fue el deterioro de su imagen pública, alimentado – según ellos – por mitos y desinformación que generaron un clima de hostilidad. En segundo lugar, el estallido social de 2019 marcó un giro en la agenda política: se abandonaron iniciativas de desarrollo forestal sustentable, y aumentó

la violencia en los territorios. A ello se sumaron nuevas regulaciones que, aunque legítimas, fueron percibidas como amenazas en comparación con marcos legales más favorables en países vecinos. Consideran hoy en día al gobierno de Boric más como un “enemigo” que un “socio”. En este contexto, las cifras de inversiones nacionales versus las internacionales son extremadamente reveladoras:

Entrevistado: Se está invirtiendo en renovación de líneas, renovación de equipos entonces cien, ciento cincuenta millones de dólares al año, digamos, de inversión local en ese ciclo de mantención, pero...

Entrevistadora: Ciento cincuenta versus ¿Cuánto más o menos, estamos pensando afuera? Tiene que ser enorme.

Entrevistado: Sí, varios miles de millones de dólares.

(Hombre, Grandes Empresarios y Representantes Gremiales)

Las cifras expuestas por el entrevistado dan cuenta de la parálisis de todo un sector de la economía chilena con las decisiones de invertir al internacional. Pero, sobre todo, son las razones expuestas que permiten mostrar cómo y por qué estas empresas eligieron concentrar todas sus inversiones en países extranjeros. Países como Uruguay, Brasil, Paraguay y Colombia

ofrecen efectivamente políticas activas para atraer inversiones forestales, incluyendo incentivos, apoyo gubernamental decidido y menor burocracia. En lugares como Brasil, por ejemplo, la rotación de cultivos es mucho más rápida (7 años en lugar de 15), y los gobiernos estatales garantizan el apoyo a la inversión. Las condiciones y la acogida de las inversiones en estos países eran mucho mejor que en Chile. Este punto sorprendía a un entrevistado, sobre todo en comparación con la acogida en Chile:

Entrevistado: En términos como de los incentivos, acaba de estar recién el presidente de Paraguay, pidió reunirse con nosotros, increíble, yo pensé que nos íbamos a reunir con algún secretario.

Entrevistadora: El Presidente mismo.

Entrevistado: El Presidente, el Ministro de Relaciones Exteriores, el Ministro de Industria y de Economía, el Ministro de Obras Públicas. Diciendo “chilenos, ¿Qué necesitan para invertir en los forestales en Paraguay? Tenemos cuatrocientas mil hectáreas de bosques y necesitamos dos millones de bosques ¿Qué necesitan?

(Hombre, Grandes Empresarios y Representantes Gremiales)

Aparte de las condiciones de inversión, lo más importante es destacar que, como en otros rubros de la economía chilena, la apertura internacional *mostró a los empresarios las posibilidades y oportunidades de expansión*. Este factor es crucial y marca un punto de quiebre, porque la visión del empresariado sobre las inversiones extranjeras cambió. La apertura de nuevas y muy atractivas oportunidades en el mercado internacional, que les ofrecen mejores condiciones de crecimiento que las disponibles actualmente en el país, cambiaron los planes estratégicos de corto y largo plazo. Con esta apertura, las grandes compañías chilenas del sector forestal, como CMPC y Arauco, han alcanzado un nivel de liderazgo global en su rubro:

Y así, cuando tú tienes esa conciencia de la ampliación de este mercado, claro, las inversiones chilenas hoy día están en México, Estados Unidos, en España, de manera de diversificar toda esta matriz, teniendo ya empezados un *know how*, claro, CMPC y Arauco, están dentro de las cinco plantas forestales más grandes del mundo. (...) Entonces, teniendo esa capacidad de profesionales, ese *know how* conscientes de que son inversiones de largo plazo y que tienen un retorno importante para sus accionistas, el paso natural es expandirse en capacidad y en inversión a nivel planetario.

(Hombre, Grandes Empresarios y Representantes Gremiales)

Como resultado de todas estas oportunidades, estas grandes empresas chilenas hoy tienen inversiones en Uruguay, Brasil, México, Estados Unidos, España y próximamente en Paraguay y Colombia. La tremenda expansión de este rubro muestra cuán transnacionalizadas están estas empresas chilenas, puesto que trascienden las fronteras del estado-nación y se mueven entre muchos países.

Como lo mencionamos, la transnacionalización del sector forestal constituye un caso paradigmático de los actuales procesos de internacionalización del capital; no obstante, es fundamental subrayar el papel central que ha desempeñado la conflictividad sociopolítica nacional en la configuración de esta dinámica. Este caso ilustra con claridad un cambio en la disposición de los empresarios, quienes muestran cada vez menos voluntad de adaptarse a ciertas transformaciones y tensiones propias del contexto chileno, optando en su lugar por externalizar sus operaciones e inversiones, en un intento de ahorrarse también problemas en el contexto local. Este caso ilustra, por tanto, procesos de desanclaje que no solo son territoriales y económicos, sino también sociales - expresados en un sentimiento de desvinculación y de falta de pertenencia o compromiso con el futuro del país. Estos elementos resultan fundamentales para comprender la transnacionalización de estos sectores. Sin embargo, la transnacionalización empresarial y la

paralización de algunos sectores no se limita al rubro forestal, sino que constituye una tendencia transversal que afecta a múltiples rubros económicos:

Yo creo que se han paralizado otros rubros... la minería, tú en Chile... produce 5,6 millones de toneladas de cobre, que es lo mismo que producía hace diez años atrás. Perú ha multiplicado por 2,5 veces la producción, y produce hoy día 2,6 millones de toneladas. La mitad que Chile. A la misma tasa, en diez años ellos van a ser más grandes que nosotros, entonces... (*Hombre, Grandes empresarios y Representantes Gremiales*).

A este respecto, un eje importante del terreno de entrevista era entender la amplitud de las transnacionalizaciones ya en curso en ciertas grandes empresas, como lo evidencia el testimonio de un entrevistado perteneciente a un importante holding chileno:

Entrevistado: Pero cuando todos los grupos grandes tienen esas circunstancias, tú puedes ahí preguntarte "¿Dónde me conviene... debiera yo tener mi holding de inversiones en Chile o en Holanda?", porque eso es lo que va a ocurrir.

Entrevistadora: Exacto. Bueno, Paulmann transfirió todo CEN-COSUD a Londres.

Entrevistado: Nosotros tenemos una parte en Londres ya. Una parte, sí, no todo.

Entrevistadora: Sí, me explicaba la división territorial y es bien como... En varios lados.

Entrevistado: Claro, efectivamente. Pero los activos son esos que te digo yo: 60% de nuestro valor está fuera de Chile. Cuando miras los activos operacionales de verdad. Lo que está aquí son los accionistas, que se han ido todos también..."

(Hombre, Grandes Empresarios y Representantes Gremiales)

El último punto mencionado por el entrevistado, sobre las migraciones de los accionistas y otras personas relacionadas al mundo empresarial, nos permite elaborar la última idea con relación a estas transnacionalizaciones. Para llevar a cabo proyectos internacionales, las élites empresariales mismas se han tenido que transnacionalizar. Se ha sabido de casos de empresarios que dejaron el país, antes o después del estallido social, para instalarse en otros países, o transitar entre Chile y el resto del mundo, como lo relata una entrevistada:

Hernán Büchi es uno, que tiene domicilio en Suiza... Jean Paul Luksic se acaba de ir a Suiza también, o Inglaterra. O sea, tienes varios, pero de.... o sea, son gallos... Son gallos relevantes y muy ocupados. Debe haber un montón en la capa media que lo ha hecho también, pero esos son más difíciles de ir siguiendo" (*Mujer, Grandes Empresarios y Representantes Gremiales*).

Estos casos de relocalización de los "billonarios" han salido incluso en la prensa nacional (El Mostrador, 2025), que señala de manera reveladora que "no es un éxodo, pero son cada vez más", reflejando nuestros resultados de investigación, puesto que el artículo apunta también al estallido social como acelerador de estos movimientos migratorios y desanclajes del país. Como lo menciona nuestro ultimo entrevistado, no son solamente los empresarios, sino también los gerentes, managers y todos los equipos han tenido que modificar sus estilos de vida, empezando por el país, o los países en donde transitan y viven, es decir, todo un grupo relacionado al empresariado que ha cambiado de vida. Convendría preguntarse por el estatus de estas élites chilenas que se han transnacionalizado. Desde la literatura, existen estudios sobre los desplazamientos de las "élites de la mundialización", un grupo de individuos que reivindican una identidad internacional, un grupo parte de la

cultura de la globalización y que representa algo distinto de las élites nacionales (Wagner, 1998). Durante las entrevistas con los empresarios, quedaba en evidencia que estas personas vivían una vida muy distinta a un empresario local, con una vida personal y profesional organizada en el marco internacional. Solimano (2014) habla de un concepto de “élite internacionalmente móvil”, que son aquellas personas con niveles superiores de educación, calificaciones especiales, conexiones sociales y habilidades empresariales que se mueven con frecuencia a través de las fronteras nacionales. Además, los chilenos migrantes son profesionales altamente calificados y en el marco de la globalización, este capital humano transnacional se ha convertido un recurso clave, al facilitar la participación en un mundo interconectado y permitir aprovechar nuevas oportunidades (Gerhards, Sillke & Carlson, 2017). Como relatan las entrevistas, estos cambios hacia lo internacional han sido paulatinos y se pudieron hacer porque estos actores estaban conectados con el espacio internacional previamente:

Yo lo que hice fue... disolví todas las estructuras que tenía aquí, y quedé yo como controlador

directo de todas las inversiones que tengo fuera del país, a través de otras sociedades que están fuera del país, y que yo las tengo desde la época que vivía fuera. ¿Por qué? Porque si yo me voy, me tomo un avión y listo, y queda mi casa... Y eso, yo creo que hay mucha gente que se preparó para eso (*Hombre, Grandes Empresarios y Representantes Gremiales*).

El caso de las élites chilenas se ajusta bien al perfil de individuos con elevado capital humano y alta movilidad internacional, ya que se trata de actores que circulan entre diversos países y regiones, desarrollan actividades empresariales simultáneamente en múltiples territorios y mantienen vínculos —en distintos grados— con el espacio nacional chileno. Quedaría por ver, en otro artículo, si estas élites chilenas podrían ser parte del gran concierto de la “clase capitalista transnacional” (Sklair, 2016). Como este movimiento de transnacionalización está también conectado con el contexto nacional post estallido social, conviene analizar los comportamientos y cambios de las élites empresariales chilenas a futuro.

CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN: ¿CUÁLES SON LAS IMPLICANCIAS DE LAS TRANSNACIONALIZACIONES PARA LA COHESIÓN SOCIAL Y LA POLÍTICA FISCAL?

Este artículo sugiere que el estallido social de 2019, el posterior proceso constituyente y la elección de Boric aceleraron un quiebre en la relación entre la élite empresarial chilena, la ciudadanía y el Estado, una fractura que venía gestándose desde hace una década antes. Tradicionalmente caracterizadas por un fuerte *home bias*, con inversiones y vínculos identitarios centrados en el país, las élites empresariales han iniciado desde el estallido social un proceso creciente de transnacionalización. Este giro no responde únicamente a la incertidumbre política o económica, sino también a un cambio más profundo en la percepción de Chile como un espacio seguro y propicio para sus proyectos personales y profesionales. Aunque la transnacionalización no comenzó con el estallido, nuestra investigación —basada en datos del Banco Central, el SII y entrevistas cualitativas— muestra que los eventos de 2019 funcionaron como catalizadores. Hoy, muchos empresarios operan con redes, capitales y ciudadanías en varios países, diluyendo su dependencia del entorno nacional. Este proceso podría reconfigurar no solo el destino de la inversión privada, sino también el rol histórico —y la autopercpción— de las élites como garantes del orden y del crecimiento en Chile.

A este respecto, podríamos señalar dos implicancias de las transnacionalizaciones para el país: el primero con respecto a la cohesión social y el segundo en relación con las políticas fiscales. El proceso de transnacionalización actualmente en curso evidencia una ruptura entre las élites y la ciudadanía que trasciende lo simbólico o ideológico, materializándose en decisiones estratégicas con consecuencias significativas para el modelo de desarrollo chileno y la cohesión social. En tanto actores centrales de la estructura productiva, las élites empresariales desempeñan un rol clave en la dinamización de la economía nacional. Si bien este proceso de transnacionalización podría entenderse como una expresión natural y, en ciertos aspectos, deseable de la internacionalización económica del país, su legitimidad dependerá, en el mediano y largo plazo, de su capacidad de generar retornos concretos para Chile y no traducirse en una pérdida de empleo y capacidades productivas a nivel local. Resulta pertinente interrogarse sobre la creciente fractura social entre las élites y la ciudadanía, una relación que ha experimentado un deterioro significativo en los últimos años, acercándose a una lógica de antagonismo preocupante, aun cuando forme parte de una tendencia global de

desafección hacia las élites. En el caso chileno, este vínculo, que en el pasado se caracterizaba por una mayor estabilidad y reconocimiento mutuo, se ha erosionado profundamente, comprometiendo los fundamentos de la cohesión social. Esta situación adquiere especial relevancia si se considera que ninguna sociedad puede prescindir de sus élites económicas.

De la misma forma, la transnacionalización plantea un desafío estructural a las políticas públicas, sobre todo las políticas fiscales. Nuestros datos, sobre todo las entrevistas a personas del Servicio de Impuestos Internos, evidencian no solo el peso creciente que adquieren los ingresos provenientes del extranjero en la configuración patrimonial de las élites económicas chilenas, sino también los desafíos fiscales que plantea su control en un contexto marcado por la globalización financiera. Este fenómeno subraya la relevancia de las salidas de capital para el Estado-nación de origen, así como las complejidades asociadas a los procesos de desvinculación económica por parte de los sectores dominantes. En este sentido, la expansión transnacional del capital pone en entredicho la capacidad del Estado para regular, gravar y redistribuir la riqueza, al operar aún dentro de un marco tributario fundado en principios de territorialidad y de anclaje territorial. Las pérdidas fiscales asociadas a los procesos de transnacionalización no pueden ser minimizadas

y representan una preocupación creciente para el fisco chileno. Esta situación exige no solo una adecuación de las estructuras de fiscalización y monitoreo a las nuevas dinámicas del capital transnacional, sino también el desarrollo de mecanismos eficaces para mitigar los efectos negativos que estas operaciones internacionales generan sobre la recaudación tributaria.

Financiamiento

Este artículo contó con el financiamiento Fondecyt Iniciación nº 11230758.

Declaración de conflicto de interés

La autora declara que no existen conflictos de intereses que pudieran haber influido en la realización de esta investigación o en la preparación y publicación de este artículo.

Declaración de roles de autoría

Rachel Théodore: Investigación, escritura - borrador original, escritura, revisión y edición.

Historia del artículo

Fecha de recepción: 30 de abril de 2025

Fecha de aceptación: 4 de agosto de 2025

REFERENCIAS

- Acevedo, D. (2018). *El impacto de la corrupción en la política chilena entre los años 2014-2018* [Tesis de pregrado, Universidad Andrés Bello]. Repositorio UNAB. <https://repositorio.unab.cl/xmlui/handle/ria/19816>
- Aguilar, O. (2009). Principios de diferenciación material y simbólica en la estratificación social. En A. Joignant y P. Güell (Ed.), *El arte de clasificar a los chilenos: Enfoques sobre los modelos de estratificación en Chile* (pp. 131–153). Ediciones UDP.
- Aguilar, O. (2011). Dinero, educación y moral: El cierre social de la élite tradicional chilena. En A. Joignant & P. Güell (Ed.), *Notables, tecnócratas y mandarines: Elementos de sociología de las élites en Chile (1990-2010)* (pp. 203–240). Ediciones UDP.
- Alenda, S. (Ed.). (2020). *Anatomía de la derecha chilena: Estado, mercado y valores en tiempos de cambio*. FCE Chile.
- Almond, G. A. (1956). Comparative Political Systems. *The Journal of Politics*, 18(3), 391–409. <https://doi.org/10.2307/2127255>
- Araujo, K. (2016). *El miedo a los subordinados: Una teoría de la autoridad*. LOM.
- Atria, J., & Rovira Kaltwasser, C. (2021). *Informe de resultados: Estudio COES de la élite cultural, económica y política en Chile*. COES. <https://coes.cl/encuesta-elites-estudio-coes-de-la-elite-cultural-economica-y-politica-en-chile-2/>
- Banco Central de Chile. (2021). *Informe de Estabilidad Financiera, Segundo Semestre 2021* <https://www.bcentral.cl/en/web/banco-central/content/-/details/informe-de-estabilidad-financiera-segundo-semestre-2021>
- Barozet, E., & Mac-Clure, O. (2015). Judgments on (in)justice in a mature neoliberal regime: Results of an empirical game-based research. *Current Sociology*, 63(5), 733–749. <https://doi.org/10.1177/0011392115590053>
- BBC News Chile (2015, 10 de marzo). *Juan Manuel Escobar, el juez que metió en la cárcel a los "intocables" del caso Penta en Chile*. https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/03/150309_chile_juez_caso_penta_corrupcion_pm_bd
- Bengoia, J. (2015). *Historia rural de Chile central: Tomo II. Crisis y ruptura del poder hacendal*. LOM.
- Carroll, W.K. (2010). *The making of a transnational capitalist class: corporate power in the twenty-first century*. Zed Books.
- Ciper. (2015, 5 de enero). *Caso Penta: La caja negra de las platas políticas que sacude a la UDI*. <https://www.ciperchile.cl/2015/01/05/caso-penta-la-caja-negra-de-las-platas-politicas-que-sacude-a-la-udi/>
- Contardo, Ó. (2013). *Siútico: Arribismo, abajismo y vida social en Chile*. Editorial Planeta.

- Correa, S. (2011). *Con las riendas del poder: La derecha chilena en el siglo XX*. Debolsillo.
- Drewski, D. (2024). Language and symbolic boundaries among transnational elites: A qualitative case study of European Commission officials. *Global Networks*, 24, e12434. <https://doi.org/10.1111/glob.12434>
- El Mostrador (2025, 3 de julio) “*Empresarios billonarios se van a vivir fuera de Chile: el país cambió y ellos también*” Disponible en: <https://www.elmostrador.cl/noticias/pais/2025/07/03/empresarios-billonarios-se-van-a-vivir-fuera-de-chile-el-pais-cambio-y-los-tambien/>
- Fairfield, T., & Jorratt, M. (2016). Top income shares, business profits, and effective tax rates in contemporary Chile. *Review of Income and Wealth*, 62(S1), S120–S144. <https://doi.org/10.1111/riow.12223>
- Gamboa, R., & Segovia, C. (2016). Chile 2015: Falla política, desconfianza y reforma. *Revista de Ciencia Política*, 36(1), 163–181.
- Gárate, E. (2010). *La “Révolution économique” au Chili: À la recherche de l’utopie néoconservatrice (1973-2003)* [Tesis doctoral, École des Hautes Études en Sciences Sociales].
- Garretón, M.A. (2016). Le second gouvernement de Bachelet: Projet de transformation et crise politique. *Problèmes d’Amérique latine*, 102, 7–26.
- Gerhards, J., Silke, H., & Carlson, S. (2017). *Social Class and Transnational Human Capital: How Middle and Upper Class Parents Prepare Their Children for Globalization*. Routledge.
- Herrero, A. V. (2014). *Agustín Edwards Eastman: Una biografía desclasificada del dueño de El Mercurio*. Debate.
- Hirschman, A. O. (1970). *Exit, Voice, and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Harvard University Press.
- InvestChile (2022, 9 de febrero). *Invésión extranjera en Chile alcanza los US\$ 16.782 millones en 2021 y logra su mejor cierre en seis años*. <https://investchile.gob.cl/es/inversion-extranjera-en-chile-alcanza-los-us-16-782-millones-en-2021-y-logra-su-mejor-cierre-en-seis-anos/>
- Jocelyn-Holt, A. (2014). *El peso de la noche: Nuestra frágil fortaleza histórica*. Debolsillo.
- Joignant, A. (Comp.). (2009). *El arte de clasificar a los chilenos: Enfoques sobre los modelos*
- Kennedy, R., & Ramos, T. (1999). *Chile: ¿El tigre latinoamericano? (Caso LACC 706-S04)*. Harvard Business School.
- Larraín, F. (2004). Internacionalización de las élites chilenas. *Estudios Internacionales*, 37(147), p. 133–145. <https://doi.org/10.5354/0719-3769.2004.14520>
- La Tercera (2019, 8 de octubre). *Piñera asegura que “en medio de esta América Latina convulsionada, Chile es un verdadero oasis con una democracia estable”*. <https://www.latercera.com/politica/noticia/pinera-asegura-medio-esta-america-latina-convulsionada-chile-verdadero-oasis-una-democracia-estable/851913/>

La Tercera (2021, 31 de octubre). *La salida de capitales desde Chile se dispara y alcanza récord en hogares y empresas.* <https://www.latercera.com/pulso/noticia/la-salida-de-capitales-desde-chile-se-dispara-y-alcanza-record-en-hogares-y-empresas/3TYK3V74UZAO-JKQ62FQ43ZDYHY/>

La Tercera (2021, 23 de mayo). *Los capitales de personas y empresas chilenas en el exterior subieron un 41% en dos años.* <https://www.latercera.com/pulso/noticia/los-capitales-de-personas-y-empresas-chilenas-en-el-exterior-subieron-un-41-en-dos-anos/T7GOHAGQQRDHFO3W5UIS55C-NCY/>

La Tercera (2025, 1 marzo) “*Las salidas de capitales se acelera en 2024*”, <https://www.latercera.com/pulso/noticia/salida-de-capitales-se-acelera-en-2024-y-tras-el-estallido-acumula-mas-de-us22-mil-millones/CCNOHGCLYRHK5MXMBOBF3XGANQ/>

Lamont, M., & Molnár, V. (2002). The study of boundaries in the social sciences. *Annual Review of Sociology*, 28(1), 167–195. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.28.110601.141107>

Mac-Clure, O., Barozet, E., Ayala, M.C., Moya, C., & Valenzuela, A.M. (2019). Encontrar la posición de uno mismo en la sociedad: Una encuesta basada en viñetas. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 34(99), 1–25. <https://doi.org/10.1590/349918/2019>

Mac-Clure, O., Barozet, E., & Valenzuela, A.M. (2022). Naming

oneself in the social mirror: A vignette-based survey. *Current Sociology*, 70(1), 77–99. <https://doi.org/10.1177/0011392120932953>

Mac-Clure, O., Barozet, E., Conejeros, J., & Jordana, C. (2020, 2 de marzo). Escuchando a los chilenos en medio del estallido: Liberación emocional, reflexividad y el regreso de la palabra “pueblo”. *Ciper Académico*. <https://www.ciperchile.cl/2020/03/02/escuchando-a-los-chilenos-en-medio-del-estallido-liberacion-emocional-reflexividad-y-el-regreso-de-la-palabra-pueblo/>

Madsen, M.R., & Christensen, M.J. (2016). *Global actors: Networks, elites, institutions* (iCourts Working Paper Series No. 44). University of Copenhagen. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2731098>

Mayol, A., Azócar, C., & Azócar, C. (2013). *El Chile profundo: Modelos culturales de la desigualdad y sus resistencias*. Liberalia Ediciones.

Monckeberg, M. O. (2003). *El imperio del Opus Dei en Chile*. Ediciones B.

Montero, D. (2014). *A Taylorian approach to social imaginaries: The origins of Chile's democratic culture* [Tesis doctoral, Universidad de Jena]. https://www.db-thueringen.de/receive/dbt_mods_00026146

Montero, D. (2016). La culture démocratique chilienne: Des origines à la crise de légitimité contemporaine. *Problèmes d'Amérique latine*, 102, 27–46.

Moulian, T. (1997). *Chile actual: Anatomía de un mito*. LOM.

- Osorio-Rauld, A., & Pelfini, A. (2024). Juntos, pero no revueltos: actitudes diversas del gran empresariado y de las pymes frente al cambio de la Constitución en Chile (2018-2022). *OBETS Revista De Ciencias Sociales*, 19(1), 131–148. <https://doi.org/10.14198/obets.25007>
- Osorio-Rauld, A., Godoy Sepúlveda, F., Blanco, O., & Bas, E. (2025). “Estábamos enfermos”: culturas políticas, memorias e imaginarios de las élites económicas chilenas sobre la Unidad Popular (1970-1973). *Memoria y civilización. Universidad de Navarra servicio de publicaciones*, 28(2).
- Palme, M. (2020). Researching national and international top managers: An interview with Michael Hartmann. En F. Denord, M. Palme, & B. Réau (Eds.), *Researching elites and power* (pp. 103–116). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-45175-2_7
- Pelfini, A., Riveros, C., & Aguilar, O. (2020). ¿Han aprendido la lección? Las élites empresariales y su reacción ante las reformas. Chile 2014-2020. *Revista Izquierdas*, 49, 4738–4758.
- Pelfini, A., & Aguilar, O. (2022). *¿Son o se hacen? Las élites empresariales ante el reciente cuestionamiento ciudadano*. UAH.
- Pries, L. (2022). Transnationalism. In: Scholten, P. (eds) *Introduction to Migration Studies*. IMISCOE Research Series. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-92377-8_15
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2017). *Desiguales: Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile*. PNUD.
- Rasse, A., Salcedo, R., & Pardo, J. (2009). Transformaciones económicas y socioculturales: ¿Cómo segmentar a los chilenos hoy? En A. Joignant (Comp.), *El arte de clasificar a los chilenos* (pp. 155–182). Ediciones UDP.
- Reutter, J. (2014). *Cuicoterapia: El cuíquerío chileno al diván, un poco serio pero no tanto*. Editorial Planeta.
- Robinson, W. I. (2004). *A Theory of Global Capitalism*. Johns Hopkins University Press.
- Romero, J., & Bustamante, F. (2016). Neoliberalism, power and religion in Chile. *CLACSO Investigación Crítica*, 3(5), 79–100.
- Salazar, G. (2005). *Construcción del Estado en Chile (1800-1837)*. Sudamericana.
- Salazar, G. (2012). *Movimientos sociales en Chile*. Uqbar.
- Salazar, G., & Pinto, J. (1999). *Historia contemporánea de Chile, Tomo I: Estado, legitimidad, ciudadanía*. LOM.
- Salazar, G., & Pinto, J. (1999). *Historia contemporánea de Chile, Tomo III: La economía: Mercados, empresarios, trabajadores*. LOM.
- Sassen, S. (2001). *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton University Press.
- Schneider, B. (2009). Hierarchical market economies and varieties of capitalism in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 41(3), 553–575. <https://doi.org/10.1017/S0022216X09990186>

- Sklair, L. (2001). *The Transnational Capitalist Class*. Blackwell.
- Sklair, L. (2016). The transnational capitalist class, social movements, and alternative globalizations. *International Critical Thought*, 6(3), 1–13. <https://doi.org/10.1080/21598282.2016.1197999>
- Solimano, A. (2014). *Migraciones, capital y circulación de talentos en la era global*. FCE Chile.
- Stabili, M.R. (2003). *El sentimiento aristocrático: Elites chilenas frente al espejo (1860-1960)*. Editorial Andrés Bello.
- Théodore, R. (2018). *La desigualdad de condiciones y el mito de las élites: Reflexión sobre los imaginarios sociales del Chile contemporáneo* [Tesis doctoral, EHESS/Universidad de Chile].
- Théodore, R. (2022). El mito de la élite y su declive. En A. Pelfini & O. Aguilar (Eds.), *¿Son o se hacen? Las élites empresariales ante el reciente cuestionamiento ciudadano*. UAH.
- Thumala, M. A. (2007). *Riqueza y piedad: El catolicismo de la élite económica chilena*. Debate.
- Villalobos, S. (1989). *Diego Portales: Una falsificación histórica*. Editorial Universitaria.
- Wagner, A.C. (1998). *Les nouvelles élites de la mondialisation: Une immigration dorée en France*. PUF.
- Zimmerman, S. D. (2019). Elite Colleges and Upward Mobility to Top Jobs and Top Incomes. *American Economic Review*, 109(1), 1–47. 10.1257/aer.20171019

