



**CLASES SOCIALES
EN CHILE: TEORIA E
INFORMACIÓN**

**CLASES SOCIALES EN CHILE: TEORÍA E INFORMACIÓN
SOCIAL CLASSES IN CHILE: THEORY AND DATA**

**Prof. Dr. JORGE CHUAQUI
UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO**

James G. Linn, Emanuel Arredondo, Patricio Pulgar, Javier Molina
Johannes

Edición independiente, Viña del Mar, Chile, Julio de 2022

ISBN: 978-956-410-715-8



A MARÍA ANGÉLICA SUSANA KLAUCKE COLL

ANÁLISIS DEL AUTOR

Introducción

Presentamos un capítulo de mi autoría con mi perspectiva de las clases sociales. Comenzamos exponiendo la visión de Althusser que pone énfasis en el carácter estructural del sistema capitalista que incluye como elemento necesario aspectos no económicos como la educación. También la economía, según Althusser, tiene un carácter estructural. En este sentido primero hacemos una mirada al carácter estructural de la reproducción de la economía capitalista; luego la reproducción social del sistema, no sólo económica, en que desplegamos los distintos aspectos de la estructura social, basada en mi libro *ESTRUCTURA SOCIAL, PODER Y PERSONA*, en seguida el concepto de intereses e intereses de clase que vincula las posiciones de clase con las eventuales acciones de clase, cristalizadas en la lucha de clases, para terminar con un análisis pormenorizado de las posiciones de clase en el capitalismo hegemónico, en una versión modificada del análisis realizado por el profesor polaco Stanislaw Kozyr-Kowalski. Es una visión de las principales dimensiones actuales de la teoría de las sociales.

APUNTES SOBRE LA CONTRIBUCIÓN DE ALTHUSSER

Patricio Pulgar C.

La contribución Teórica de Althusser para el estudio de las clases sociales no se encuentra en describirlas en una formación social en específica al detalle, sino más bien en estudiar la contribución teórica de Marx y presentando una herramienta analítica que revolucionó la forma de entender a Marx: La causalidad estructural. Bajo esta mirada, influenció a distintos pensadores y pensadoras latinoamericanas como es el caso Marta Harnecker.

En su pensamiento, sus menciones a las clases sociales están ligadas a referencias directas a la obra de Marx, bajo una nueva lectura que a su juicio busca evidenciar lo que el multifacético alemán no pudo dilucidar a causa del limitado conocimiento de su época. En ese contexto, entrega su postura respecto a la importancia que tienen las relaciones sociales por sobre las fuerzas productivas, donde el concepto de hegemonía toma importancia cuando existe la coexistencia de modos de producción en sociedades históricas específicas, estableciendo también, la relevancia que tienen las estructuras por sobre las relaciones humanas.

En este punto marca una diferencia con las posiciones que a su parecer dominan en el pensamiento marxista de su época, llamándolas bajo la etiqueta de “Humanismo Historicista” (Althusser & Balibar, 2001) las cuales, a través de análisis de eventualidades históricas, se reducen en ver las relaciones de producción en simples relaciones humanas, convirtiéndose en una ideología que se adecúa a cualquier contexto recurriendo a la espontaneidad del proletariado y su voluntarismo. Con el estudio de Marx, Althusser busca entender al marxismo como la Teoría que va más allá de eventos históricos puntuales, orientándose a la búsqueda de una teoría de la historia que conceptualice las estructuras de

las sociedades, así como también entender las relaciones entre las personas pertenecientes a cierta formación social, como supeditadas a las dinámicas estructurales de las relaciones sociales

Otra de sus contribuciones en “Lire Capital” (2001) es señalar el objeto que Marx atiende y que omite la economía política de su época: distinciones tales como el capital constante y el capital variable y la distinción entre dos sectores de la producción: “Sector I destinado a reproducir las condiciones de la producción sobre una base simple o ampliada , y el Sector II , destinado a la producción de los objetos de consumo individual” Bajo estas diferenciaciones es como los individuos satisfacen sus necesidades y que están determinadas por las formas de la producción, puntualizando que no solo produce medios de consumo, sino también modos de consumo, y hasta el deseo de estos productos, lo que sin embargo están determinados bajo las capacidades técnicas de la producción, puntualizando en este análisis:

“(…) El propio consumo individual que pone en relación aparente inmediata a los valores de uso de las necesidades nos remite a las capacidades técnicas de la producción y otra a las relaciones sociales de producción que fijan la distribución de los ingresos (formas de la repartición de la plusvalía y salario). A partir de este último punto, somos remitidos a la distribución de los hombres en clases sociales, que entonces llegan a ser los verdaderos sujetos (en la medida que se pueda emplear este término) de los procesos de producción” (Althusser & Baliobar, 2001)

Es en este punto donde Althusser hace una contribución importante para la teoría marxista, definiendo a partir de Marx, que una formación social que no reproduzca sus condiciones de producción mientras produce, perecerá en un plazo breve de tiempo, estableciendo que cada sociedad situada históricamente si desea garantizar su permanencia es necesario que reproduzca sus fuerzas productivas y relaciones de producción. En este sentido, desde el punto de vista de cualquier analista que busque estudiar las sociedades existentes, necesita diferenciar entre la producción y la practica productiva si quiere evidenciar a reproducción, ya que, para este proceso, es necesario para la perduración en el tiempo de las condiciones materiales de producción.

En el texto de Althusser denominado “sobre la reproducción” (2011) en el caso de los medios de producción, se podría entender que renovando las piezas de las maquinarias o la mantención de los instrumentos de trabajo está asegurada su permanencia en el tiempo, lo que a los ojos de Althusser no es suficiente, cobrando importancia lo que sucede al exterior de la empresa en cuanto a como otros empresarios satisfacen las demandas que se necesitan para mantener los medios de producción, con el fin de que pueda ser satisfecha la oferta: Un empresario que produce lana debe tener la certeza que otro empresario lo abastecerá de las herramientas que usa en el telar para su producción, mientras que ese empresario necesita que otro le entre el acero adecuado para su manufacturación y así hasta que pueda ser satisfecha la oferta.

La reproducción de sus condiciones materiales va más allá de lo que sucede al interior de la empresa y de su práctica financiera, confusión que muchas veces llegan los economistas benevolentes del sistema de explotación y de los propios capitalistas, por lo que para poder evidenciarla, se necesita adoptar un enfoque global, usado por Marx, y estudiar las relaciones de circulación que tiene el capital en el Sector I de la producción de los medios de producción, y la producción de sus medios de consumo, es decir, el estudio del Sector II.

Mientras que en el caso de la reproducción de la fuerza de trabajo, también conocido como la reproducción de sus fuerzas productivas, de igual forma se genera fuera de la empresa, poniendo a disposición del obrero un salario en el que el empresario le entrega recursos y materiales para que así pueda abastecer sus necesidades mínimas para poder presentarse al otro día en la puerta de la fábrica, accediendo así a alimentación, vestimenta, vivienda y otras prestaciones que están fuertemente influenciadas por las necesidades presentes el momento histórico de los trabajadores: mientras que los trabajadores de Alemania necesitan cerveza, los trabajadores de Francia necesitan vino. Este ítem, conocido por Marx como el mínimo histórico de lo que se presentan las particularidades de cada sociedad, evidencia que no existen sociedades uniformes del modelo capitalista, sino mas bien son parte de la construcción histórica de sus propias condiciones que derivan en sus propias formaciones sociales.

En este punto, no hay que dejar atrás la influencia que tiene las condiciones que se presenta la lucha de clases en la formación social que se está estudiando, donde las demandas que los trabajadores presentan a los capitalistas también son parte de esas necesidades históricas de esa sociedad, las cuales tienen una tendencia a basarse en la lucha contra el aumento de la jornada de trabajo y contra la disminución de salarios, por lo que el capitalista debe prestar atención si no desea conflictos mayores que hagan perder su posición en las relaciones sociales, atendiendo estas demandas teniendo en consideración también no perder ganancias y productividad.

Continuando en lo que se refiere con la reproducción del sistema capitalista, debemos considerar las cualificaciones que los trabajadores deben poseer para hacer funcionar las diversas maquinarias que el capitalista tiene a disposición, siendo importante para la complejización que alcanza la tecnificación del trabajo la educación que reciben los sujetos: para perdurar en el tiempo necesita a una serie de trabajadores aptos para las tareas modernas. En este sentido, las posiciones cualificadas se aseguran fueran del proceso de producción en instituciones especializadas donde adquieren las calificaciones pertinentes no solamente para la tecnificación de su trabajo sino también para aprender respecto a cómo está construido el orden de la división del trabajo y los valores competentes para la sumisión de los obreros y la buena dirigencia de los agentes de la explotación y represión.

Surge aquí el rol del aparato educacional, donde para Althusser cuestiones tan cotidianas como el hablar bien el idioma, escribir bien, comportarse bien, son esenciales la reproducción del sistema y en particular de su fuerza de trabajo, impregnada de la ideología dominante y de la práctica de esta ideología, considerando que es en estas formas y bajo las formas de sujeción Ideológica como es que se asegura la reproducción. En este punto toman un rol importante los Aparatos que tiene a disposición el Estado para legitimar, sea con el uso de la fuerza como con la instrucción valórica de la ideología dominante la reproducción de las relaciones sociales existentes, lo que para Althusser el Estado asegura su ejercicio de poder con su aparato represivo y con sus aparatos ideológicos.

Estas dimensiones son uno de los aportes más importantes que Althusser dejó para la Teoría Marxista, marcada por el estudio de lo que el denominó la superestructura jurídico-política y la superestructura ideológica, y el rol que tienen los aparatos para el capital. Mientras el aparato represivo del Estado tiene como propósito asegurar mediante la fuerza las condiciones políticas de la reproducción de las relaciones sociales de producción y el ejercicio del cumplimiento de sus valores, el aparato ideológico hace ejercicio de este último, haciéndose participe a través de aparatos de información como la prensa, el aparato cultural, el aparato religioso, o el aparato educacional. Es este último para Althusser el más importante de todos, considerado dominante para las condiciones históricas que tiene el capitalismo, ya que, si antes en otros sistemas como el feudalista el rol clave lo tenía las iglesias y las familias, en las sociedades actuales lo tiene las familias y las escuelas.

En todos los aparatos ideológicos mencionados se adquiere la ideológica dominante para asegurar las relaciones de producción capitalista, permitiendo que la sumisión de los trabajadores al capital mucho más sofisticado que con la fuerza física, sino que, bajo la escuela, la iglesia, el ejército, los partidos políticos se enseñan las destrezas y valores que necesita la ideología dominante. Sin embargo, es en la escuela donde se mantiene una audiencia y participación obligada de los sujetos en un tiempo considerablemente prolongado, presentándose de manera neutral y como parte del libre pensamientos cuestiones claves para la dominación.

Althusser llega a la conclusión de que entonces una revolución significa desposeer a la clase dominante del poder del Estado y de sus aparatos, para así romper con la reproducción del sistema capitalista y de sus relaciones de producción, para así implantar nuevas relaciones desde una perspectiva proletaria, atacando a los aparatos del Estado para poder interrumpir las condiciones de reproducción, su duración y existencia. categorizando como revoluciones fuertes las que aspiran a transformar este tipo de relaciones, así como también débiles las que no logran identificar la importancia de este proceso.

Finalmente, otro elemento importante es su planteamiento respecto a la coexistencia de modos de producción que en obras tales como “la reproducción” (2011) y “la guía para entender el capital” (2001), entrega luces respecto a dejar atrás la noción etapista y mecanicista de la historia, que considera la desaparición de una formación social específica por sobre otra, planteando más bien la coexistencia entre distintos modos de producción y

su respectiva jerarquización bajo el criterio de “eficacia estructural”. Esto quiere decir que en una formación social en particular, existirían modos de producción con sus respectivas relaciones sociales entre latifundistas e inquilinos o capitalistas y obreros coexistiendo entre sí pero bajo una jerarquización definida por su eficacia y poder dentro de esa sociedad.

Se toma como ejemplo la sociedad francesa ya que es en este contexto en que entrega su posición en su obra “las vacas negras” (2019) al mostrar diferencias con el Partido Comunista francés respecto a las clases sociales existentes. En ello, también hace una diferencia respecto a las fracciones de clases que existen en la burguesía, ya que no solo se debe considerar a su sector monopolista, sino también se debe considerar a los productivos, comerciales, altos funcionarios, profesionales liberales, terratenientes. En estas fracciones, considera que existe una hegemonía al interior de las clases, que en este caso sería la fracción monopolista la dominante y la que ejerce el poder en beneficio propio. En esta obra también entrega brevemente nociones respecto a cómo conceptualizar las clases más allá de su relación con la propiedad y los ingresos.

Referencias

Althusser, L., & Balibar, É. (2001). Para leer el capital. Siglo XXI.

Althusser, L. (2011). Sobre la reproducción. (Akal). Bogotá: Akal

Althusser, L. (2019) Las Vacas Negras. Entrevista imaginaria. Ediciones Akal

LA REPRODUCCIÓN DEL SISTEMA CAPITALISTA

Dr. Jorge Chuaqui K.

Althusser arroja luces sobre cómo interpretar El Capital, la obra más madura de Carlos Marx. Es común negar subrepticamente el valor teórico de los volúmenes II y III de El Capital porque no fueron publicados durante la vida de Marx y fueron editados por F. Engels. Sin embargo el considerar sólo el volumen I se deja trunco el análisis del capitalismo como sistema.

El volumen I muestra cómo se produce el capital, como a través del trabajo del obrero colectivo, que le da el valor de uso a las mercancías, el capitalista se apropia de parte del valor de cambio creado por el trabajo al pagar a los obreros no su trabajo completo sino sólo el valor de su fuerza de trabajo, equivalente al valor de las mercancías que requiere para subsistir y reproducirse según el tipo de sociedad en que viven, menor al aporte total del trabajo incorporado a las mercancías producidas: la plusvalía. Sólo el trabajo humano vivo crea valor, maquinarias e insumos sólo traspasan su valor a las mercancías, no crean nuevo valor. Según esto, aparentemente bastaría con elevar los salarios para entregar toda la plusvalía al obrero y solucionado el problema, pero el asunto no es tan simple. ¿El sistema económico seguiría funcionando sin problemas?

Para profundizar el problema, y aquí haremos sólo una aproximación muy esquemática, debemos recurrir a conceptualizaciones de los volúmenes II y III de El Capital. Es necesario decir algo sobre la circulación del capital (vol. II) y luego de la distribución de las rentas (vol. III).

Para que el trabajador tenga disponible las mercancías que debe consumir para subsistir, esas mercancías deben haber sido producidas. Si no están disponibles esos medios de subsistencia, aumentará el dinero pero si no aumentan proporcionalmente la cantidad de medios de subsistencia no se resolverá el problema. Para esto ayuda examinar la circulación del capital en la sociedad. Desde este punto de vista deben estar disponibles a nivel social las mercancías de lujo y las mercancías de inversión (que hacen crecer la producción y lo que consumen los capitalistas y trabajadores en este régimen económico) y los medios de subsistencia necesarios que consumen todos. Si disminuye la diferencia entre los ingresos a través de la ganancia capitalista aumentando los ingresos de los trabajadores, será necesario producir más medios de subsistencia y menos de lujo (¿y de inversión?). Tradicionalmente en el sistema capitalista la inversión la hacen (o dejan de hacerla) quienes poseen capital, aunque pensamos que la inversión también podría hacerla el Estado.

Pero hasta aquí el panorama no está completo. Para obtener el valor de las mercancías en dinero, es necesario venderlas, y por ello los capitalistas productivos ceden parte de la plusvalía que han obtenido del obrero a quien las vende, es decir al comercio. Si el comercio no obtiene una ganancia de las ventas (producto de la plusvalía en su producción), el comercio no sería sustentable. Además, como se invierte en dinero al iniciar o ampliar el proceso de producción, u otros tipos de empresas, existe el capital financiero que obtiene

otra parte de la plusvalía producida en forma de ganancia financiera. La agricultura se basa en la explotación de la tierra. Hay terrenos más fértiles que otros, lo que significa que con la misma cantidad de trabajo e insumos producirán más que los que por naturaleza o inversión son menos fértiles, lo que significa que la posesión de la tierra permita apropiarse de mayor o menor plusvalía. Desde este punto de vista existen no sólo un tipo de propiedad capitalista sino varias: (1) la propiedad de los medios directos de producción o capital productivo; (2) la propiedad de mercancías para la venta, o capital comercial; (3) la propiedad de dinero para obtener intereses monetarios a través de préstamos o capital financiero y (4) propiedad de los suelos que da origen a la renta de la tierra en la agricultura. En estos casos la propiedad de estos capitales permite (1) apropiarse de plusvalía al poner esos capitales en ejercicio y (2) tener poder ante quienes se los disputen y ejercer autoridad legítima sobre los trabajadores que contrate. No es simplemente propiedad de una “cosa”. Es fuente de poder económico y por tanto social. Estos capitales están en la base de todo el sistema económico y sus titulares en la base del sistema del sistema social.

Aparentemente el sistema capitalista se base en la competencia entre los capitalistas, pero al concentrarse algunos grandes capitales y con la ayuda de entre otros medios el capital financiero surgen grandes grupos económicos ligados por lazos familiares y sociales que concentran la mayor parte de la producción y actividad económica. Estos no son atributos personales o familiares sino que lo que les da su poder es su posición en el sistema económico. Como sistema se reproduce a través de innumerables transacciones económicas que como la cultura tiene una existencia objetiva más allá de la voluntad de un individuo en particular y que para modificarlo parcial o totalmente se requiere poder político y económico. Yo tengo mi voluntad, puedo negarme a ser “absorbido” por el sistema, puedo criticarlo fuertemente, pero para modificarlo en uno u otro sentido debo acumular suficiente poder político-social-económico, para hacerlo considerando sus características estructurales, en el sentido que si modifico una parte de la estructura se producirán cambios en otras partes que ojalá yo pueda prever. Al ser un sistema estructurado objetivamente debo intentar prever consecuencias no esperadas de mis acciones considerando su estructura.

Reproducción Social del Sistema

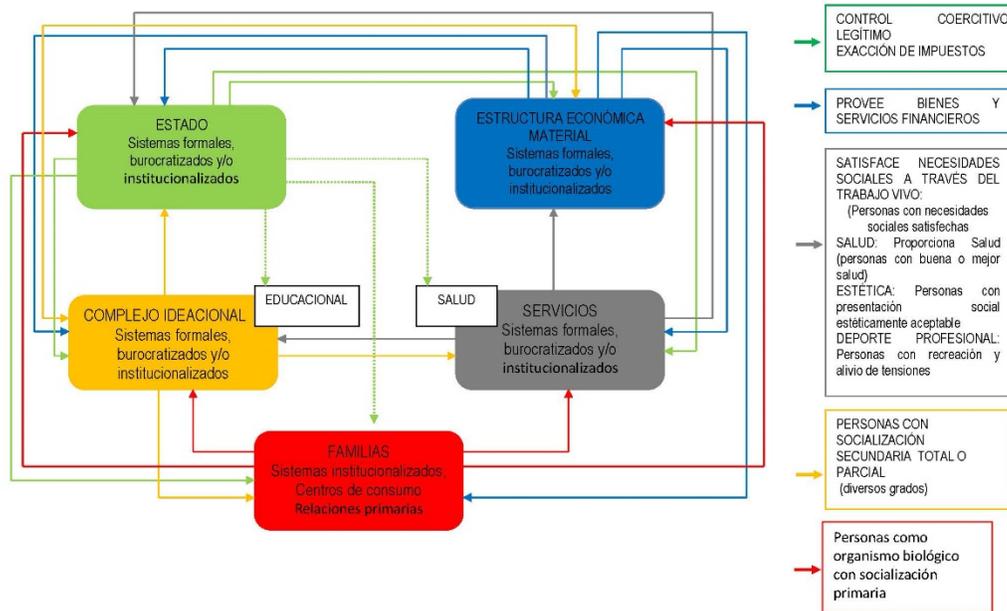
Para este análisis introduciremos el concepto de estructura social basal, compuesta de las siguientes partes:

1. **ESTRUCTURA ECONOMICA MATERIAL:** actividades productivas (de mercancías materiales para la venta o arriendo), comerciales, financieras, renta de la tierra y de otras mercancías y juegos de azar y basados en apuestas que tengan carácter legal. Los sistemas que realizan estas actividades son *empresas* de gran tamaño, en cuyo caso tienen una estructura formal burocratizada o de pequeños tamaños, usualmente familiares o gestionados por uno o más miembros de la familia, cuyos conflictos entre sus miembros se resuelven apelando a las normas de la institución de la familia.

2. ESTADO: (entendido como aparato del Estado exclusivamente) poder ejecutivo (incluyendo ministerios y administración dependiente), administración regional y comunal, poder legislativo, poder judicial, policía, aparato penal y FFAA. Los sistemas que lo constituyen son sistemas formales burocratizados que, para que garanticen “governabilidad”, deben ser legítimos (es decir, estar institucionalizados en cierto grado).
3. COMPLEJO IDEACIONAL: Sistema Educativo (incluyendo actividades de investigación y extensión), medios de comunicación de masas (televisión, radio, prensa y cine), iglesias, artistas, escritores e investigadores científicos privados. Estos sistemas están formalmente burocratizados y los más pequeños se rigen por normas profesionales institucionalizadas.
4. SERVICIOS: salud, deporte profesional y otros servicios personales (peluqueros, servicio doméstico, jardineros, etc.). Estos sistemas están formalmente burocratizados y los más pequeños se rigen por normas profesionales o consuetudinarias institucionalizadas.
5. LAS FAMILIAS: reproducen la fuerza de trabajo, sirven de centro de consumo y en conjunto con las relaciones de parentesco, proporcionan la socialización básica y apoyo psicológico y afectivo a sus miembros a través de relaciones primarias

Todos los miembros de la estructura basal, excepto los indigentes sin hogar y los que están en una cárcel u otra institución total, asilo u hogar protegido, pertenecen a una familia. Todos los miembros que trabajan remuneradamente en la sociedad, lo hacen necesariamente en una o más de las partes 1 a 4 de la estructura social o en una de las organizaciones derivadas. Sólo pertenecen a las partes 1 a 4 de la estructura los miembros que trabajan remuneradamente en ellas o que obtienen su ingreso principal por su posición actual o anterior en una de esas partes de la estructura. Se excluyen hobbies y actividades voluntarias no remuneradas. Lo anterior significa que parte apreciable de las personas adultas distribuyen la mayor parte de su tiempo entre su trabajo (participación en una de las partes 1 a 4 como obligación social o tarea) y su familia. Hay personas como los niños y las dueñas de casa cuya obligación social o tarea es estudiar o realizar los quehaceres domésticos.

Debemos hacer una precisión: el vínculo de los participantes con la estructura basal es doble: (1) Por una parte algunos individuos adultos de las familias obtienen sus recursos monetarios participando a través del trabajo o la propiedad en alguna o algunas de las otras partes y (2) participan siendo receptores de las actividades de las distintas partes hacia las otras partes de la estructura mostradas en la figura. Por el papel central del trabajo para los individuos y para la estructura, debemos enfatizar entonces la importancia también de este vínculo [punto (1)] además de los mostrados en la figura.



Hemos planteado que el sistema económico capitalista es un sistema estructurado y que las interacciones entre sus elementos lo reproducen manteniendo los rasgos definitorios de dicha estructura, lo que no significa que no cambie o evolucione ni que sea inmodificable, sino que los cambios dirigidos hacia un aspecto o parte tienen consecuencias en las otras partes o aspectos. Pero el sistema económico capitalista no flota en el aire, su reproducción en su forma actual supone o es puesta en ejercicio siempre que se den determinadas relaciones en la estructura social global. ¿Cuáles son los rasgos de esa estructura social global y qué requisitos deben cumplir para que se reproduzca el sistema?

Una primera cuestión obvia es que para hablar de fuerza de trabajo esta debe existir biológica y socialmente. La institución que reproduce biológica y socialmente tanto la fuerza de trabajo como el resto de las personas son las familias. Para mantenerse y desarrollarse, las mercancías materiales y servicios que determinan el valor de la fuerza de trabajo se consumen en dichas familias quienes deben apoyar psicológica y socialmente a sus miembros para desempeñarse adecuadamente en el trabajo. Aquí hay una deuda social con las mujeres dueñas de casa que entregan gratuitamente los cuidados a niños y familia que permiten que las personas sean “productivas” y valoradas económicamente. Pero además de las actividades de cuidado que entrega la familia, en la sociedad actual las personas (incluyendo aquí fuerza de trabajo y otras personas) requieren de servicios de alta complejidad, que ya no pueden ser entregados por personas de buena voluntad, como los servicios de salud y recreación deportiva, que potencian el trabajo. Además, para desempeñarse “técnicamente” en el trabajo en la mayoría de los casos se requiere alguna y en casos mucha educación formal. Pero, además de la formación “técnica” la educación proporciona ideología de “buen comportamiento”, aceptación del sistema y unidad nacional. También las religiones y los medios de comunicación de masas, estos últimos además de informaciones, transmiten elementos ideológicos de aceptación y desarrollo del sistema. Todo esto es reforzado por medidas administrativas del Estado, ya que sin el

monopolio de la coerción física legítima que este tiene, no podría garantizarse la propiedad y al menos el resto de los procesos económicos. Debe clarificarse que algunos servicios no estatales generan mercancías con valor económico que produce plusvalía en forma de trabajo vivo, aplicado a la fuerza de trabajo y otras personas, al venderse en el mercado económico. Nos estamos refiriendo a servicios personales, como educación, atención de salud, espectáculos y deporte profesional.

Todas estas relaciones se dan en un territorio, en un espacio físico, y en un contexto simbólico-ideológico que cruza toda la estructura, ya que sin la comunicación todo esto es inviable.

ORGANIZACIONES DERIVADAS: Para referirnos al concepto de organizaciones derivadas, debemos distinguirlas de las organizaciones basales. Las organizaciones basales son todas las organizaciones que pertenecen a las partes de la estructura social. Las organizaciones derivadas son aquellas organizaciones que buscan hacer prevalecer los intereses de miembros que pertenecen a determinadas organizaciones basales y que comparten intereses comunes o similares por su posición en una o más dimensiones o por tener otras características comunes en la estructura.

Sindicatos: Un sindicato es una organización formal que está compuesto por miembros subordinados de una organización básica. Pueden agruparse y asociarse en diversas formas.

Organizaciones empresariales: Son organizaciones formales constituidas por los que ocupan las posiciones superiores en organizaciones orientadas a la ganancia. Pueden asociarse en diversas formas.

Organizaciones territoriales: Están compuestas por miembros que se agrupan en un territorio, y que tienen intereses urbanos o rurales similares (juntas de vecinos, etc.).

Organizaciones ocupacionales: están compuestas por miembros de una misma ocupación, independientemente de cuál sea la organización básica en que trabajen (colegios profesionales, etc.).

Organizaciones generacionales: Son organizaciones que se dan de acuerdo a inquietudes o intereses específicos de ciertos grupos de edad, que no tienen por qué coincidir con las definiciones de grupos de edad de la Demografía (organizaciones juveniles, clubes de la tercera edad, etc.).

Partidos políticos: Son organizaciones formales que representan intereses generales de clase (derivados de la posición en las partes de la estructura y las diversas dimensiones) u otros generales de distinto tipo frente al Estado, y que pretenden alcanzar el poder del Estado total o parcialmente. Pueden agruparse y asociarse.

Organizaciones con otros fines: contra la discriminación, culturales, deporte amateur, por la ecología, etc.

DIMENSIÓN ECONÓMICA: El mercado económico es un sistema fluido en que las personas y sistemas intercambian los bienes y servicios que satisfagan en mayor o menor medida las necesidades sociales de sus miembros. Desde este punto de vista tiene un papel

fundamental pues se vinculan al consumo y a la producción de bienes y servicios (consumo productivo), sin lo cual no pueden satisfacerse las necesidades sociales, condición de existencia material y social de nuestra sociedad. Los bienes y servicios pueden clasificarse al menos en tres grupos: (i) de inversión (van al consumo productivo), (ii) de consumo necesario (van a todas las clases sociales) y (iii) de lujo (sólo para las clases más pudientes), aunque obviamente el asunto se da por grados y no en categorías excluyentes y existiendo numerosas excepciones.

La experiencia muestra además que existe la tendencia que una o un grupo de empresas jueguen un papel cuasi-monopólico en el mercado y a través del entrelazamiento de los directorios de las grandes sociedades anónimas surjan grandes grupos económicos, que en uno y otro caso son sistemas dominantes en el mercado económico. Todos los sistemas que constituyen las partes de la estructura que hemos enumerado interactúan de una u otra manera en el mercado económico, regulado en alguna medida por el Estado que, además de aplicar leyes y regulaciones, actúa financieramente como un actor del mercado y puede ejercer políticas compensatorias (parcialmente) de la satisfacción desigual de las necesidades sociales que dicho mercado genera.

DIMENSIÓN SOCIAL: Caracterizaremos nuestro concepto de clase social. Las personas obtienen un ingreso por su participación en cuanto “tarea” en una de las partes 1 a 4, ya sea en las posiciones de mayor poder, como accionista mayoritario perteneciente a un gran grupo económico, o como el último subordinado de la empresa, pasando por todos los cargos intermedios. Como gerente de una empresa estatal o director de hospital público, como empleado intermedio o cumpliendo tareas administrativas menores o encargado del aseo a jornal. En el último extremo está el indigente sin hogar. No es lo mismo ser Director de un gran hospital público financiado por el Estado (a través de impuestos) que director de una gran clínica privada, aun en el caso hipotético que percibieran los mismo ingresos, ya que los *intereses objetivos* que derivan de ocupar una u otra posición social son muy distintos. Por otra parte los intereses objetivos de la esposa e hijos de un gran capitalista, son muy distintos que los de la esposa e hijos de un empleado de correos. Desde ese punto de vista la **posición de clase estaría dada por la posición que se ocupa en la organización de la producción, distribución y apropiación del excedente económico, intercambio, financiamiento y consumo de los bienes y servicios de la sociedad**, y determinar los intereses de una posición de clase significa ubicar la posición de clase en el contexto *relacional y dinámico de todos los aspectos pertinentes de la estructura social basal a que pertenece*. Desde este punto de vista estamos en contra de las simplificaciones introducidas por divulgaciones simplistas que se han dado en la corriente marxista. En algunos casos elementales bastará considerar la ocupación, en otros casos distinguir si se trata de servicios productivos o financieros, pero todo ello después de un análisis relacional estructural. Como la familia es centro de consumo aparece obvio que los intereses de la familia coinciden con los del miembro proveedor del ingreso familiar, pero queda por dilucidar el problema ¿qué ocurre si hay otro miembro de la familia con igual ingreso laboral en otro lugar y posición de la estructura? Son problemas frente a los cuales no hay respuestas prefijadas.

DIMENSIÓN TERRITORIAL: Las concentraciones de alta densidad poblacional en un territorio (zonas urbanas) se dan preferentemente cuando predominan sistemas productivos industriales,

comerciales y financieros, así como servicios y complejo ideacional y las principales organizaciones del Estado. Las zonas de baja densidad poblacional (zonas rurales) concentran actividades agrícolas y pecuarias, y algunos servicios turísticos de intereses especiales. La interacción directa en grandes zonas urbanas entre personas que no se conocen se caracteriza por la despersonalización e individualismo. En las organizaciones burocráticas de las partes 1 a 4 de la estructura basal en las zonas urbanas, las personas que trabajan en ellas en las posiciones de mayor poder económico y/o autoridad corresponden a los mayores ingresos e interactúan directamente en la organización con los subordinados, de menores ingresos. En las ciudades hay zonas privilegiadas por el tipo de construcciones, mejor urbanización o mayor ornato, donde los precios de los terrenos y las viviendas tienen mayor valor. Los terrenos y edificaciones menos atractivos, con menor implementación y peores servicios urbanos o más deteriorados, tienen menor valor económico. Dada esta situación ocurre que las personas que ocupan posiciones de mayor poder económico o autoridad trabajando junto a los subordinados en la organización, viven con sus familias en las zonas urbanas privilegiadas ya que por sus ingresos pueden costear el mayor valor de terrenos y edificaciones, y al contrario, los subordinados viven en zonas menos privilegiadas o más desmedradas por el menor valor de terrenos y edificaciones debido a sus menores ingresos. Los de alto poder económico y/o autoridad y sus subordinados trabajan juntos pero viven separados. Un caso extremo de esta situación se da en verdaderos gettos o poblaciones periféricas o bolsones de pobreza que concentran la falta de servicios o actividades delictivas con menor presencia policial o la drogadicción, en todo caso situaciones urbanas degradantes donde son arrojados por su poder económico extremadamente precario o políticas públicas habitacionales que sólo buscan rebajar costos. . Es típico que en las comunas privilegiadas, o en sectores de dichas comunas vivan personas relativamente homogéneas en cuanto a ingresos familiares, que puede no corresponder a la comuna en que se trabaja

Los Estados están organizados territorialmente abarcando la población en los límites de un país. Aunque se trate de Estados unitarios y más en los federales, existen autoridades y subsistemas regionales, estando el centro del poder en la capital, y bajando de allí a las regiones o estados (en los sistemas federales) hasta llegar a los gobiernos comunales o municipios.

Siguiendo el modelo del Estado, los colegios profesionales, las uniones sindicales y empresariales y los partidos políticos están también organizados regionalmente.

El mercado económico actual rompe las barreras de los países, teniendo un gran peso las empresas transnacionales, que invierten donde hay mejor infraestructura, cercanía de los mercados, calidad y precio de la fuerza de trabajo y políticas estatales favorables. El intercambio económico hace mucho que tiene carácter internacional.

DIMENSIÓN SIMBÓLICA (IDEOLOGÍA): Para que la estructura social pueda mantenerse en el tiempo, es necesario que esté legitimada o institucionalizada en ciertos aspectos básicos, no basta la coerción física o económica. Debe existir una ideología hegemónica que justifique y haga aceptable ante sus miembros aspectos cruciales de la estructura. El complejo ideacional, al estar en nuestra sociedad ligado al poder económico y político, es un facilitador de dicho consenso. Además si la estructura logra satisfacer en cierta medida las necesidades sociales y el Estado garantiza un mínimo de derechos, se aceptará la coerción económica (“si no cumples con tu trabajo no comes”) y la

amenaza de la coerción física (“debe reprimirse a los delincuentes”) sin necesidad de ejercerlas. Se da también el proceso de habituación y tipificación de los roles de que hablan Berger y Luckmann.

Pero en toda sociedad, además de la ideología hegemónica, a raíz de intereses antagónicos y conflictos, surgen ideologías contestatarias en uno u otro aspecto, y además hay un gran área de la conducta que no está prevista, que evade o cuestiona las normas institucionalizadas. El pretender que toda o la mayor parte de la conducta es conducta institucionalizada no deja de ser una grosera caricatura social.

Además de la ideología hegemónica, existen subculturas de sectores o grupos (como las subculturas de los mundos juveniles), representaciones sociales de grupos específicos, así como pueden existir subculturas étnicas al interior de un país que pueden dar lugar a movimientos emancipatorios, reparatorios o por una mayor autonomía.

Intereses y Poder

Un aspecto que es importante es cómo se conecta el sistema con el y los individuos. Los individuos al participar en el sistema por un período suficiente de tiempo ocupan determinadas posiciones en el sistema. A través del trabajo y la propiedad los individuos adultos y sus familias ocupan determinadas posiciones de clase. A través del trabajo y la propiedad las personas obtienen ingresos monetarios. En general los ingresos de los capitalistas son mayores que los de los trabajadores, pero ello depende del tamaño de la empresa y el capital, habiendo excepciones como los altos sueldos y ventajas de quienes están en la administración política y económica de los grandes capitales. Sus posiciones de clase deben considerarse no sólo en el sistema económico sino en el sistema social en general. Por su posición de clase surgen determinados intereses que para lograrlos suponen acciones colectivas, acciones de clase cuyo éxito se relaciona con el poder de dichas clases, su masividad o profundidad, tácticas y estrategias adecuadas, aspectos ideológicos que prevalecen en la sociedad y en los miembros de la clase, entre otros aspectos.

Analicemos el problema primero conceptualmente:

Definición de poder:

La definición [de poder social] que se dará aquí: 1) no señala el poder como atributos de sujetos o grupos considerados aisladamente de su contexto; 2) es más específica y restringida a un tipo especial de problemas que la que se da usualmente. El poder es una particular forma de relacionarse de los individuos o conjuntos de individuos con sus contextos de interacción y por tanto: a. depende de los individuos o conjunto de individuos; b. de las características de los contextos de interacción; c. del medio al cual se enfrenta dicho contexto de interacción; d. de la posición de los individuos o conjuntos de individuos en ese contexto de interacción frente al ambiente.

Definiremos el poder social como la capacidad de los individuos o conjuntos de individuos para hacer prevalecer el logro de sus intereses objetivos en el contexto de interacción. El poder social implica que la conducta de los individuos o conjunto de individuos puede llevar a que el contexto de interacción adquiera características tales que contribuya a que esos individuos o conjuntos de ellos logren en mayor medida sus intereses objetivos. Como parece claro, el poder puede derivar en parte no solo de la posición de los individuos o conjunto de individuos en el contexto de interacción considerados, sino también de su posición en otros contextos de interacción que se interconectan con el primero a través del individuo en referencia o de otras formas. Cuando ello es así se lo denomina poder social externo. Cuando no es así, poder interno. En todo caso, al hablar de poder social hay que hacer explícito cuál es el contexto de interacción que se toma como referencia.

El concepto de poder social está ligado al de intereses, objetivos y manifiestos. Definiremos estos conceptos como:

Intereses objetivos. El concepto se refiere al conjunto de objetos, (materiales y sociales, reales y simbólicos) a los cuales tendría acceso un sujeto por ocupar una posición, si a partir de dicha posición ejecutara la secuencia de actos más adecuada para lograrlos, siempre que a través de la apropiación de esos objetos obtuviera el mayor nivel, accesible desde su posición, de gratificaciones.

Puntualizando esta definición, los intereses objetivos están constituidos por un conjunto de objetos los cuales:

1. Son accesibles al sujeto desde su posición, siempre que
2. Este ejecute secuencias de actos determinados y,
3. Estos objetos deben ser los que brinden el mayor nivel de gratificaciones al sujeto, dentro de las posibilidades que le permite su posición en el contexto de interacción.

Los intereses manifiestos son los intereses tal como son conceptualizados o percibidos por los sujetos. En este caso son los objetos:

1. Que los sujetos los ven como accesibles desde su posición, siempre que
2. Estos ejecuten secuencias de actos determinados y,
3. Estos objetos deben ser los que los sujetos piensen que les brindan el mayor nivel de gratificaciones, dentro de las posibilidades que ellos visualizan les permite su posición en el contexto de interacción.

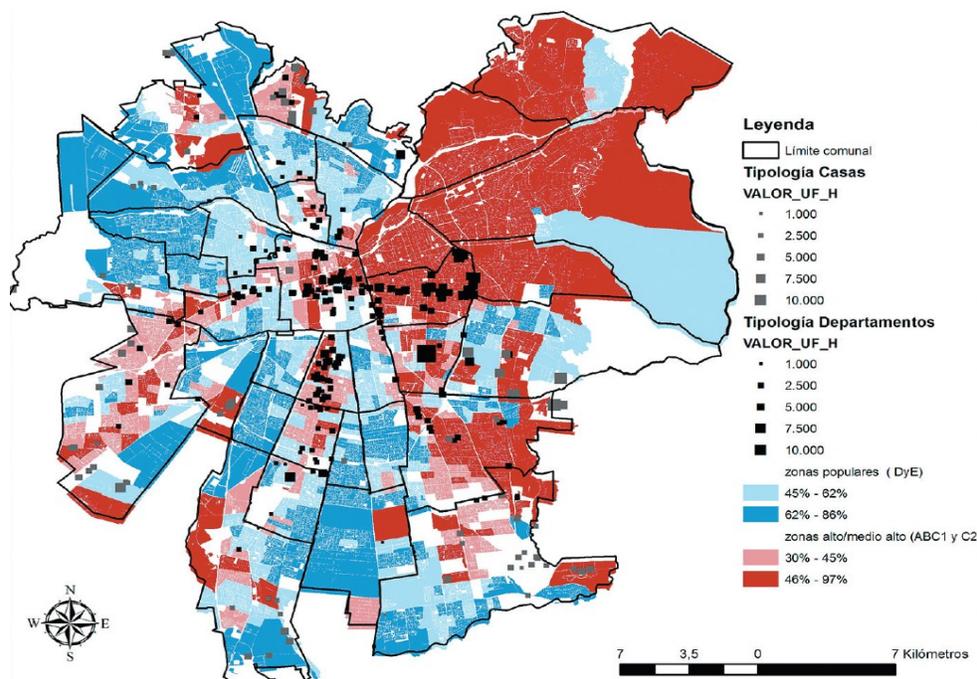
Aquí hay que puntualizar algunos aspectos. La caracterización de los intereses objetivos supone una reconstrucción teórica de cuáles serían esos intereses, que pueden ser distintos de los intereses manifiestos. Los incumbentes de esos intereses deberían

“descubrirlos” ampliando su conciencia respecto a la situación en que se encuentran y analizando las posibles vías de acción, que en todo caso significan un papel activo y creativo de los involucrados. Según pensamos, no se trata de determinar desde fuera e imponerles a los involucrados sus intereses objetivos en caso de discordancia con los manifiestos, sino acompañarlos para que ellos descubran sus intereses y se transformen en manifiestos. Al trabajar con sujetos o colectivos debe apoyarse los intereses manifiestos legítimos, sobre todo de los sujetos vulnerables, y despertar conciencia pero no pasar a imponerles un curso de acción desde fuera. Las personas tienen derecho a un papel activo y creativo, y en este sentido, no son un objeto de las políticas y de la acción de apoyo, sino sujetos con autodeterminación.

Respecto a los intereses de una pluralidad de personas, estos pueden ser intereses comunes, cuando los intereses que derivan de las posiciones de los sujetos son similares entre sí. Se habla de intereses colectivos cuando los intereses comunes sólo pueden lograrlos las personas organizándose en una colectividad, no individualmente.

La capacidad de realizar en mayor medida los intereses, y por tanto del poder, dependen de los sistemas de interacción en que se participe, de las posiciones que se ocupe en ellos y de características y conductas personales como lo estamos analizando. Cuando se habla de poder, hay que hacer referencia al sistema de interacción donde se ejerce el poder. Así el poder del jefe de familia en la familia, es distinto al poder que puede tener la misma persona en la empresa en que trabaja, pero están conectados, ya que el ingreso que recibe por trabajar en la empresa aumenta su poder en la familia, y respecto a la familia es poder externo.

¿Cómo se definen los intereses de clase? Los intereses de clase son los intereses colectivos de la mayor parte del conjunto de posiciones de una clase o fracción de clase. El que se trate de intereses colectivos significa que son distintos a los intereses individuales de algunos miembros de la clase. Hay intereses de corto, mediano y largo plazo. La conciencia de clase es cuestión de grado. La conciencia de clase es mayor cuando los intereses de clase a largo plazo se transforman en intereses manifiestos para un sector apreciable de los miembros de la clase. Los intereses de clase derivan de las multidimensionales posiciones de clase. A su vez, los ingresos monetarios que se obtienen por un largo período por las posiciones de clase se vinculan estrechamente a los intereses de clase. Las familias de las clases con más bajos ingresos, al menos en Chile, tienen acceso, por el valor de los terrenos a barrios con peor urbanización, menos disponibilidad de servicios, peor conectividad, menor seguridad ciudadana y cohabitando con bandas u organizaciones delictuales. En esos ambientes los jóvenes no ven perspectivas de una buena vida a futuro. También tienen acceso a peor educación por las características de nuestra educación. Deben soportar largas esperas en los servicios de salud o endeudarse fuertemente en la salud privada. En Chile más del 50% de la población está en una condición desmedrada, pertenece a los estratos multclasistas E y D, que si vemos su distribución territorial se concentran en sectores desfavorecidos de la ciudad. En el caso de la Región Metropolitana:



Respecto a los intereses de las clases trabajadoras y otros sectores no monopólicos, desde lo más radical alterando o eliminando algunas relaciones de propiedad del capital en una economía socialista por definir, expresaría según como se haga y sus consecuencias, los intereses de las clases trabajadoras. Pero también obtener una mejor calidad de vida en su barrio es parte de sus intereses de clase, así como mejores servicios (salud, educación, etc.). El control del Estado es crucial para realizar tareas que en el caso de Chile son titánicas, para lograr satisfacer esos intereses. Independientemente que se logre y que fuera posible implantar el socialismo en un plazo prudente, también las acciones del Estado pueden rastrearse desde el punto de vista de cómo afectan las diversas clases sociales. Eso puede analizarse a corto, mediano y largo plazo. En todo caso políticas que tengan como consecuencia rebajar la calidad de vida de las clases empobrecidas no pueden considerarse revolucionarias.

Lucha de Clases

Entendemos por lucha de clases la dinámica de las acciones u omisiones de acciones colectivas de clases, sus alianzas y oposiciones, en la medida que modifiquen, parcial o totalmente o contribuyan a mantener aspectos de la estructura social según sus intereses. Los aspectos de la estructura social objetos de las acciones de clases son:

Hechos: aquellos aspectos más estables de la estructura, como el que el Estado legitime la propiedad y rasgos generales de la estructura económica capitalista, el que el consumo que satisface necesidades humanas se realice primordialmente en las familias, etc.

Eventos: procesos dinámicos en una o varias partes de la estructura, como los procesos y resultados electorales; la tramitación de leyes que afectan una o más clases, como la tributación de acuerdo a los ingresos, las leyes laborales; la organización, la realización y culminación de la convención constituyente, etc.

Acontecimientos: cambios o procesos que afectan o en que participa buena parte de la población o en otros términos, procesos al nivel de gran parte de la estructura como el estallido social en Chile, en noviembre de 2019.

La lucha de clases puede involucrar violencia o no, está ligada a la lucha por el poder del Estado, pero se da también en diversas partes de la estructura social.

El cambiar los hechos implica cambios muy profundos de la estructura, sucede en algunos momentos de la historia y en general acompañado de acontecimientos, una movilización generalizada de las acciones y organizaciones de clase, no implica fatalmente violencia, y además en largos períodos los hechos se pueden ir modificando evolutivamente en uno u otro sentido.

A nivel de eventos, como el Estado se despliega territorialmente, el alcance de estos eventos debe considerarse no sólo a nivel país, sino también a nivel regional (según regiones de Chile) y a nivel comunal. Los eventos a nivel país, a nivel regional y comunal, son percibidos por las distintas clases en su ámbito, y sus acciones u omisiones, alianzas y oposiciones, se vinculan a las organizaciones derivadas que representan y que, si se da una acción, pueden liderarla. Algunos de tales eventos son las elecciones a nivel país, a nivel regional (gobiernos regionales) y a nivel comunal (municipalidades), en donde son importantes los partidos políticos y organizaciones territoriales y por fines específicos. Son importantes no sólo las elecciones sino diversas formas gestión y de participación, incluyendo movimientos sociales.

La lucha sindical, a nivel de empresas y por rama de producción se puede dar por fines estrictamente económicos, o bien enriquecerse en sus proyecciones políticas.

A nivel de la lucha en el Estado, tienen importancia las organizaciones derivadas, el promover políticas con uno u otro contenido de clases por los representantes políticos (a través de las acciones y alianzas de los partidos políticos y otras organizaciones derivadas, como organizaciones sindicales y empresariales). Como articuladores de la participación las organizaciones derivadas juegan un rol muy importante. En cuanto al desarrollo de la conciencia de clases es importante determinar como son percibidas esas luchas por el poder del Estado en los incumbentes de las distintas clases. También son relevantes como formador de conciencia las líneas editoriales de los medios de comunicación de masas, ya que la percepción de las situaciones depende en parte de la forma en que se entregan los contenidos noticiosos, ligado esto a los sostenedores de esos medios, que en Chile son en su mayor parte, aunque no exclusivamente los grandes grupos económico de la elite económica. En nuestro sistema respecto a las votaciones, es relevante el papel de las clases

en los procesos electorales, pero no la única ya que hay diversas acciones en los movimientos sociales que modifican percepciones y estimulan la solidaridad social.

La lucha ideológica no se da sólo en cuanto a los medios de comunicación de masas. También se da en el área de la educación y la religión, como formadores de conciencia. También en el desarrollo y elaboración de contenidos que tienen contenido ideológico.

La forma en que son percibidos los eventos y acontecimientos sociales, reinterpretados según visiones ideológicas, tiene efectos en movilizaciones sociales por distintos intereses territoriales, no sólo sindicales, ya que los miembros de las clases se distribuyen también territorialmente y de allí surgen estos intereses de contenido territorial.

Las Posiciones de Poder

La posición de clase depende del trabajo y por tanto de la fuerza de trabajo y la propiedad de los medios de trabajo. Desde este punto de vista, el concepto fundamental es el de propiedad en términos sociológicos, incluyendo como lo planteamos, la propiedad de la fuerza de trabajo de quienes no tienen capital. En el siguiente análisis incluimos también no sólo la producción de mercancías materiales sino que incluimos también las mercancías que son trabajo vivo, como los servicios de salud y educación. También relevamos el ser propietario de capitales de la elite capitalista. Este análisis pretende incluir de manera detallada las diversas situaciones que es mucho más que la dicotomía burguesía-proletariado.

REPRODUCCIÓN SOCIAL DEL SISTEMA: ANÁLISIS MARXISTA PORMENORIZADO DE POSICIONES DE CLASES EN LA SOCIEDAD CAPITALISTA HEGEMÓNICA: STANISLAW KOZYR-KOWALSKI¹

Dr. Jorge Chuaqui K.
Dr. © Javier Molina-Johannes

Dentro de la tradición marxista el destacado sociólogo marxista polaco, Stanislaw Kozyr-Kowalski, realiza un esclarecedor y detallado análisis de las clases en la sociedad capitalista, pocas veces tan fundamentado, que va mucho más allá de la simple descripción en burgueses y proletarios. Inicia el análisis con el concepto de propiedad para la

¹ El Prof. Kozyr-Kowalski (1936-2004) formó parte de la Universidad Adam Mickiewicz de Poznan Polonia y es autor o editor de ON SOCIAL DIFFERENTIATION (1992), Poznan, Polonia, Adam Mickiewicz University Press, SOCJOLOGIA, SPOLECZENSTWO OBYWATELSKIE I PANSTWO (Sociología, ciudadano y Estado)(1999), Poznan, Polonia, Uniwersitet IM. Adama Mickiewicza, DIALEKTYKA A SPOLECZESTWO Wstep do materializmu historycznego. (Dialéctica y sociedad. Introducción al materialismo histórico). (1972) Varsovia, Panstwowe Wydawnictwo Naukowe. Entre otras publicaciones.

diferenciación de las clases, como categoría económico-sociológica, que modela relaciones sociales, no simplemente como categoría jurídica. Kozyr (2002) llama clases sociales primero de manera provisoria en su descripción de clases y fracciones de clases como **conjuntos de individuos, los cuales son elementos o unidades de diferentes modos de producción material y ocupan en estos modos de producción una posición de propiedad económica idéntica o aproximada y por lo tanto, se encuentran en una relación de propiedad idéntica o aproximada con los medios de producción material y con la fuerza de trabajo ajena o propia.**

Las clases capitalistas de la industria, el comercio y las finanzas

En la identificación de las clases en el capitalismo el autor señala que Marx en El Capital junto al modo de producción basado en la industria, existe la producción manufacturera no maquinizada donde puede distinguirse el burgués de la producción manufacturera, junto al obrero de la actividad de la producción manufacturera y lo propio respecto al trabajo a domicilio.

Para el análisis de la diferenciación de tres distintos tipos de capitalistas el autor señala: “nuestra definición general de las clase refleja la práctica analítica de Marx. En El Capital encontramos muchas declaraciones de éste sentido, las cuales no dejan duda que Marx consideraba a los capitalistas industriales, comerciales y financieros como miembros de tres diferentes clases de la sociedad” (Kozyr, 2002, p. 5). Una interpretación que existe una sola clase de capitalistas se contradice con afirmaciones del propio Marx, como señala Kozyr (2002) respecto al capital financiero: “En las secciones de El Capital dedicadas al capital financiero leemos, que, frente al capitalista industrial aparece la clase de los capitalistas financieros (*die Klasse der Geldkapitalisten*), la cual representa al capital monetario y al interés como una forma autónoma de la plusvalía” (Kozyr, 2002, p. 5). En esta misma obra Marx formula la tesis, de que, junto con el crecimiento de la riqueza material crece “la clase de los capitalistas financieros y nombra a los banqueros, financistas, prestamistas y rentistas como miembros de esta clase” (Kozyr, 2002, p. 6). La idea de que, los capitalistas industriales y financieros son miembros de dos diferentes clase de la sociedad burguesa encuentra una particularmente enfática y concisa expresión en los *Grundrisse der Kritik der politischen Oekonomie* (1857-58) y en los Manuscritos económicos de 1862-1863. La división de la ganancia en interés y ganancia – escribe Marx en los Grundrisse – llega a ser palpable y fácilmente aprehensible ya que frente a la clase de los capitalistas industriales (*Klasse von industrial Kapitalisten*) aparece solamente la clase de los capitalistas financieros (*Klasse von monied Kapitalisten*). Y agrega, que, los capitalistas financieros e industriales solamente pueden formar dos clases diferentes, separadas (*2 besondere Klassen*), porque la ganancia se divide en dos ramas de ingresos (Kozyr, 2002, p. 6). Sin que aparezca la diferencia entre la ganancia de lo empresario y el interés no pueden surgir dos diferentes clase de capitalistas (*2 besondere Klassen von Kapitalisten*):

La diferencia real entre la ganancia y el interés existente – continua Marx su pensamiento – como diferencia de la clase financiera de los capitalistas (*moneyed class of capitalists*) con relación a la clase industrial de los capitalistas (*industrial class of capitalists*). (Kozyr, 2002, p. 6)

Kozyr (2002) argumenta de manera similar para validar la diferenciación no sólo de capitalistas industriales y financieros, sino también de capitalistas industriales y capitalistas comerciales. Puede haber contradicciones de los intereses de estas clases. Como plantea Kozyr (2002), entre otras contradicciones y conflictos en el siglo XIX, que también pueden darse actualmente, lo que refuerza la idea que son clases distintas, como señala Kozyr (2002): En los capitalistas y trabajadores comerciales a que se hace referencia aquí se excluye la pequeña burguesía comercial, poseedores de pequeño comercio, muchas veces familiar.

De hecho, cabe señalar que cerca de un 35% de las empresas en Chile se concentran en el sector comercial y 48,3% del total de las empresas del país son de carácter familiar, tanto en las pymes y las microempresas (48,6%) como las grandes empresas 39,8% mantienen esta estructura (ELE4, 2017).

Como expone el Boletín ELE-5: Principales resultados del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (enero 2019), la clasificación de las empresas por tamaño, según sus ventas, se muestra que sólo el 3,1% son grandes, mientras que el 52,5% es PYME y el 44,4% es micro. A ello, cabe enfatizar que las grandes empresas concentran el 75,9% de las ventas, mientras que entre las medianas y pequeñas el 20,6% y las micro solamente el 3,6%, del total de ingresos al año 2017.

Por otro lado, los sectores económicos que concentran mayor número de empresas son comercio (34,3%), manufactura (10,6%) y transporte y almacenamiento (10,1%). De este modo, y en relación a las últimas actualizaciones de la Encuesta Longitudinal de Empresas, no hay una variación significativa en los distintos sectores económicos, aun cuando cabe destacar la disminución de “Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca” y un aumento de “Actividades profesionales, científicas y técnicas”, como también de “Actividades de alojamiento y servicio de comidas”, como podemos verificar en la siguiente Tabla:

Tabla 1: Distribución de empresas según sector económico
(Porcentajes respecto al total de cada año)

Sector	ELE-4 (2015)	ELE-5 (2017)
Comercio al por mayor y al por menor	34,5 %	34,3 %
Industrias manufactureras	10,2 %	10,6 %
Transporte y almacenamiento	10,5 %	10,1 %
Construcción	9,8 %	9,5 %
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	10,1 %	9,4 %
Actividades de servicios	7,1 %	7,0 %
Actividades profesionales, científicas y técnicas	6,2 %	6,9 %
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	5,3 %	6,1 %
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	3,5 %	3,1 %
Información y comunicaciones	1,8 %	2,1 %
Explotación de minas y canteras	0,6 %	0,5 %
Actividades financieras y de seguros	0,3 %	0,3 %
Suministro de electricidad, gas y agua	0,1 %	0,1 %

Fuente: Elaboración propia en base a ELE-4 y ELE-5.

En el siglo pasado tenía una particular significación la contradicción de intereses económicos de los capitalistas industriales con los intereses de la clase de los capitalistas financieros. En el III tomo de *El Capital* Marx define estas contradicciones incluso con el nombre de explotación escribiendo que, el capital de préstamo se compone de propiedad ajena, la que el capitalista financiero pone a disposición del capitalista industrial y “por lo cual por su parte lo explota” (und wofür er diesen seinerseits exploitiert). En esta misma obra de Marx encontramos una caracterización aún más drástica de las contradicciones económicas que aparecen entre la clase de los capitalistas industriales y la clase de los capitalistas financieros. El sistema crediticio – dice allá Marx – da a los que prestan dinero y a los usureros – a esta clase de parásitos (Parasitenklasse) – un poder extraordinario. Cada cierto tiempo ellos diezman a los capitalistas industriales. Los antagonismos propietal-económicos entre la clase de capitalistas financieros y la clase de los capitalistas industriales pueden encontrar también expresión en la esfera de la dominación política. En contra de las suposiciones del razonamiento marxista común, no todas las clases capitalistas se encuentran en la sociedad burguesa en una idéntica relación con el poder político. (Kozyr, 2002, p. 12)

Las clases trabajadoras de la industria, el comercio y las finanzas

La concepción que postula la existencia de varias diferentes clases burguesas no solo es un instrumento más fecundo de análisis de las sociedades capitalistas tempranas y contemporáneas que el concepto imprecisamente entendido de una solo clase de capitalistas, sino que también facilita liberar a la teoría materialista-histórica de las clases de las simplificaciones dogmático-doctrineras (Kozyr, 2002, p. 13)

Respecto a la fuerza de trabajo, Kozyr (2002, p. 14) se hace la pregunta: “¿A través de qué conjunto de relaciones de producción e intercambio se manifiestan las diferencias económico-propietarias entre los miembros de las tres diferentes clases de trabajadores asalariados: entre los obreros industriales, los trabajadores comunes del comercio y los trabajadores comunes bancario-financieros?”

La clase de los obreros industriales o clase obrera en el sentido de esta palabra usada más a menudo por los creadores del materialismo histórico la forman los poseedores de la fuerza de trabajo directamente-productiva. La clase de los trabajadores directos comerciales se compone en cambio de los poseedores de fuerza de trabajo indirectamente productiva de tal tipo, que asegura el funcionamiento del proceso de intercambio de bienes materiales. Otro tipo diferente de fuerza de trabajo productiva constituye el objeto de posesión específico de la clase de los trabajadores directos bancario-financieros. Las clases de trabajadores asalariados comerciales y trabajadores asalariados financieros funcionan como elementos de tales relaciones económicas, gracias a las cuales los capitalistas comerciales y financieros llegan a ser los propietarios de ganancia comercial y de dinero aumentado en un determinado porcentaje y obtienen ganancias extraordinarias procedentes del intercambio no-equivalente con los

respectivos productores del propio país y en particular de países extranjeros. La fuerza de trabajo de los trabajadores asalariados financieros hace también de los poseedores de capital a préstamo copropietarios económicos o incluso propietarios plenos de medios de producción material, pertenecientes jurídico-formalmente a los deudores: a los propietarios de la tierra, a los capitalistas industriales, a los artesanos y campesinos independientes (Kozyr, 2002, p. 17)

Los valores de la fuerza de trabajo de estos tres sectores, obreros, trabajadores comerciales y trabajadores financieros, pueden variar de manera dispar de acuerdo al funcionamiento del sector, que muchas veces no es sincrónico. Desde el punto de vista sociológico también hay diferencias: los vendedores de grandes tiendas del retail por ejemplo deben tener mayor educación formal y trato de urbanidad que un obrero, y lo propio ocurre y con más fuerza en el trabajador bancario. Además, el valor de la fuerza de trabajo de estas clases de trabajadores puede diferir, lo que se manifiesta en cómo se calcula su salario, en el caso del obrero medio por el tiempo e intensidad de trabajo, en el caso de trabajadores del retail, por comisiones de las ventas y otras formas en el empleado bancario. De este modo, al capitalista comercial,

le correspondía sin embargo la posibilidad, no accesible a la mayoría de los capitalistas industriales, de obtener gratuitamente una determinada cantidad de bienes materiales, determinada masa de trabajo excedente de los productores directos, condicionada por el intercambio no-equivalente entre distintos modos de producción material de diferentes países o de un mismo país, o por la participación en el comercio de mercancías con un precio monopólico. (Kozyr, 2002, p. 11)

Por otro lado, respecto al capital financiero,

uno de los rasgos particularmente característicos de la posición propietario de las capitalistas financieros constituye su entrada en relaciones de copropiedad económica de medios de producción material con ayuda del préstamo de dinero a interés. La posesión de capital a interés no solo posibilita al capitalista la apropiación gratuita de una mayor o menor parte de la plusvalía o del producto excedente, que son producidos con ayuda de medios de producción que son propiedad jurídico-formal, exclusiva de capitalistas industriales, o de productores directos pequeño-campesinos o pequeño-burgueses, sino puede conducir – en casos de un alto endeudamiento de los prestatarios – a la transformación de la propiedad jurídico-formal del capitalista industrial, campesino o artesano, como advierte Marx en *Las luchas de clases en Francia*, en propiedad puramente nominal, en plena propiedad económica del poseedor de capital de préstamo (Kozyr, 2002, p. 12)

Si en el análisis de la división en clases de la sociedad nos servimos de la concepción corriente, jurídico-formal de la propiedad, si no vemos en la fuerza de trabajo un objeto especial de propiedad económica tratando el concepto de Marx de propiedad de la fuerza de trabajo como sinónimo del concepto de carencia de propiedad de medios de producción material, entonces no percibimos ninguna diferencia propietal en la posición económico-social de los obreros industriales, de los trabajadores del comercio y de los trabajadores bancario-financieros. La simplista concepción de la propiedad, casi universalmente aceptada en las ciencias sociológicas y económicas contemporáneas permite afirmar, que los obreros industriales, los trabajadores del comercio, los trabajadores de vigilancia, los técnicos e ingenieros, y los trabajadores de las finanzas, se encuentran en una posición propietal idéntica, porque su único objeto de propiedad

es la fuerza de trabajo. En cambio, la concepción económico-sociológica de la propiedad posibilita sostener la tesis de que el tipo de fuerza de trabajo poseída diferencia internamente a los trabajadores asalariados en cuanto a su situación económico-propietal. ¿A través de qué conjunto de relaciones de producción e intercambio se manifiestan las diferencias económico-propietarias entre los miembros de las tres diferentes clases de trabajadores asalariados: entre los obreros industriales, los trabajadores comunes del comercio y los trabajadores comunes bancario-financieros? (Kozyr, 2002, p. 14)

Estos tres tipos de trabajadores pueden diferenciarse por el tipo de educación requerido, más en el alto comercio y finanzas y menos para el obrero no especializado. Los trabajadores comerciales y financieros tienen un mayor control de los medios de trabajo que los obreros industriales. Lo anterior, se ve reflejado también en los distintos grupos socioeconómicos de Chile, donde los grupos AB y C1a cuentan con un 99% y un 95% de educación universitaria, respectivamente. A ello, cabe destacar que la ocupación del jefe/a de estos hogares requiere educación formal en un 100%. En contraste, para los grupos C1b, C2 y C3, solamente un 71%, 26% y 4%, respectivamente, cuentan con estudios universitarios. Para los segmentos D y E, prácticamente nadie: 0,2% y 0,0% (GfK, 2019).

Pero podemos preguntarnos, ¿las industrias son todos los tipos de organizaciones capitalistas productivas en el área no rural? Si hacemos una tipificación de una clasificación que incluya los diversos tipos de grandes organizaciones en la sociedad capitalista tenemos:

1.-ESTRUCTURA ECONOMICO-MATERIAL: actividades productivas (de mercancías materiales para la venta o arriendo), comerciales, financieras, renta de la tierra y de otras mercancías y juegos de azar y basados en apuestas que tengan carácter legal. Los sistemas que realizan estas actividades son empresas de gran tamaño, en cuyo caso tienen una estructura formal burocratizada o de pequeños tamaños, usualmente familiares o gestionados por uno o más miembros de la familia, cuyos conflictos entre sus miembros se resuelven apelando a las normas de la institución de la familia.

2.-ESTADO: (entendido como aparato del Estado exclusivamente) poder ejecutivo (incluyendo ministerios y administración dependiente), administración regional y comunal, poder legislativo, poder judicial, policía, aparato penal y FFAA. Los sistemas que lo constituyen son sistemas formales burocratizados que, para que garanticen “gobernabilidad”, deben ser legítimos (es decir, estar institucionalizados en cierto grado).

3.-COMPLEJO IDEACIONAL: Sistema Educativo (incluyendo actividades de investigación y extensión), medios de comunicación de masas (televisión, radio, prensa y cine), iglesias, artistas, escritores e investigadores científicos privados. Estos sistemas están formalmente burocratizados y los más pequeños se rigen por normas profesionales institucionalizadas.

4.-SERVICIOS NO IDEACIONALES: salud, deporte profesional y otros servicios personales (peluqueros, servicio doméstico, jardineros, etc.). Estos sistemas están formalmente burocratizados y los más pequeños se rigen por normas profesionales o consuetudinarias institucionalizadas.

Las industrias y actividades mineras, que pueden caracterizarse como industrias, no son todas las empresas que pueden caracterizarse como empresas productivas. Los servicios, ideacionales y no ideacionales pueden proveerlos empresas capitalistas. Aquí están las organizaciones educacionales privadas, los grandes medios de comunicación de masas, entre las ideacionales y las organizaciones de atención en salud y el fútbol profesional, entre las no ideacionales.

Las clases en las grandes empresas capitalistas de servicios

En las empresas ideacionales, además de tratarse de empresas capitalistas están las maneras y formas en que opera el control ideológico. Pero un rasgo en común de las grandes empresas de servicios es que hay diferencias con la industria:

- Los productores directos; profesores, periodistas, médicos, futbolistas, deben tener talento y/o formación académica avanzados, lo que los diferencia del obrero tipo industrial.
- Por ese hecho la organización de tales empresas no puede ser excesivamente jerárquica ya que la contribución en el servicio de los productores directos tiene una cualidad personal mucho más importante.

Las clases en el agro

Si deseamos aplicar consecuentemente la concepción económico-sociológica de la propiedad como criterio de diferenciación de las clases de una sociedad determinada y si consideramos la posibilidad de expresar la relación jurídico-formal de la gran propiedad de la tierra en dos relaciones económico-propietarias cualitativamente diferentes, en dos cualitativamente diferentes modos de producción material, entonces tendremos que diferenciar entre los propietarios de la tierra por lo menos dos diferentes clases sociales: la clase de los propietarios capitalistas de la tierra y a la clase de los propietarios no-capitalistas de la tierra.

Miembros típicos de la clase de los propietarios capitalistas de la tierra o de las clases de los terratenientes capitalistas serán los no-productores-propietarios de renta absoluta y de diferentes variedades de la renta diferencial, que son producidas en el modo capitalista-agrícola de producción material, es decir, los propietarios de capital agrario. Como miembros típicos de la clase de los propietarios no-capitalistas de la tierra conoceremos en cambio a los no-productores-propietarios privados de la tierra, a los cuales, la renta absoluta y diferencial y parte de su producción sobrante, e incluso a menudo parte de su producto necesario, entrega y produce el productor directo no-capitalista: el campesino.

Condición necesaria de la existencia y funcionamiento en la formación económica burguesa de la clase de los terratenientes no-capitalistas es la existencia en ella de campesinos.

En esta etapa de construcción y fundamentación de la teoría de las clases de la sociedad, en la que nos encontramos actualmente, no nos es permitido aún servirnos del concepto de una sola clase de campesinos que aparece en numerosos textos de Marx y Engels. Los criterios aceptados por nosotros para descubrir y diferenciar en la forma económica de la sociedad las respectivas clases conducen a la conclusión, de que entre los campesinos aparecen muchas clases diferentes, de que existe así, no una clase de campesinos sino muchas diferentes clases campesinas.

La primera clase campesina la forman los productores directos-propietarios privados o poseedores de tierra y otros medios de producción con su propio trabajo y el trabajo de los miembros de su familia más cercana, que ni emplean en sus explotaciones fuerza de trabajo ajena, ni alquilan la fuerza de trabajo poseída por ellos a otros propietarios de medios de producción.

La segunda clase campesina se compone de propietarios privados o poseedores de tales extensiones de tierra y otros medios de producción agrícola, los cuales no liberan en verdad a su propietario de la necesidad de realizar trabajo directamente productivo, sino exigen la aplicación permanente o periódica de la fuerza de trabajo ajena. La propiedad privada de los productores directos agrícolas que utiliza trabajo ajeno supone la existencia económico-sociológica de otras clases campesinas. Estamos hablando de clases como medieros o inquilinos.

La tercera clase campesina se componía no solo en tiempos de Marx, sino también ya en la época de dominación de la formación económica feudal de peones acasillados. (nota del traductor: el término de peón acasillado, lo he tomado del historiador mexicano Enrique Semo) La posición económico-propietal de la clase de los peones acasillados se puede definir de la siguiente manera: productores directos agrícolas, privados no sólo de propiedad de medios de producción material, sino también en parte de la propiedad de su fuerza de trabajo, ligados por un largo o corto período de su vida a una explotación ajena y a la persona de su propietario. La fuente de fuerza de trabajo ajena que ponía en movimiento los medios de producción pertenecientes a la clase de la sociedad, a la cual Lenin llama campesinos ricos, fueron fuera de los peones acasillados los miembros de la cuarta clase campesina. En los escritos de Lenin se les llama campesinos pobres, semiproletariado rural.

La cuarta clase campesina comprendía a los poseedores privados de pequeños retazos de tierra, que imposibilitaban la producción no de producto sobrante, sino incluso del producto necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo a un nivel mínimo. Debían así estos miniposeedores de tierra obtener los medios fundamentales de existencia biológico-social, o una parte importante de ellos, a través de la puesta en movimiento de medios de producción agrícola ajenos, de producir para los campesinos ricos producto

sobrante. Estas diversas formas sirven para describir lo que se denominaba en Chile producción semi-feudal.

En la formación económica de muchas sociedades del siglo XIX y comienzo del siglo XX se podía diferenciar aún otras, más o menos numerosas clases campesinas. Se podía encontrar entonces en el campo tales campesinos, los cuales no solo no tenían ninguna tierra, sino incluso no poseían una casa propia (allegados). La base de su existencia económico-social la constituían: el arriendo de pequeñas parcelas y un particular tipo de relación acreedor-deudor. Los allegados entraban en relaciones de arriendo y de tipo acreedor-deudor con los miembros de la clase de los campesinos ricos. No pagaban sin embargo el arriendo en dinero, sino en trabajo en la tierra ajena, no contraían deudas en dinero, sino en forma natural y no con un fin productivo, sino para cubrir sus elementales necesidades de consumo. La base del pago de las deudas era también pago en trabajo en la tierra ajena. Los allegados que se encuentran en este tipo de situación económico-propietario pueden ser reconocidos como miembros una clase campesina diferente, como la quinta clase campesina.

La particularidad de la posición económico-propietaria de los allegados se manifestaba también a través de la limitación en la posesión del tipo de fuerza de trabajo que les correspondía, provocada por el carácter no-capitalista de la relación de tipo arriendo-deuda. El campesino rico con ayuda del arriendo y de las deudas ataba al allegado a su tierra y a su persona. Le limitaba entre otros, la posibilidad de elegir “patrón”, que corresponde en el mercado capitalista de trabajo al poseedor de su fuerza de trabajo, de aprovechar la competencia entre ellos con el fin de obtener las más favorables condiciones de empleo. No trataba la fuerza de trabajo de su arrendatario y deudor como una mercancía, es decir, tenía más posibilidades económico-sociales que el capitalista industrial y agrario de obtenerla por debajo de su valor, extra – es de ella no solo producto sobrante, sino también producto extraordinario.

La sexta ya en nuestra lista, diferente clase campesina la formarán los productores directos agrícolas que no emplean fuerza de trabajo ajena, que no son propietarios de tierra sino únicamente arrendatarios del gran propietario, que le pagan exclusivamente arriendo en dinero, y así, le producen de este modo renta absoluta y determinadas variedades de renta diferencial. Este tipo de posición económico-propietaria del campesino le puede crear y le creaba en el proceso económico real la posibilidad de coparticipar en la posesión de la renta diferencial – al igual como tiene este lugar en el caso de la clase de los capitalistas agrarios.

A partir del último censo agropecuario realizado en Chile (2007), se muestra la existencia de 282,250 unidades de producción dedicadas a las actividades, agrícolas, pecuarias y/o forestales, de las cuales el 73% corresponden a unidades menores a 20 hectáreas, siendo calificadas como pequeña producción agraria. Ahora bien, dicha propiedad corresponde a una superficie de tierra de 1.129.557 hectáreas, es decir, cerca del 3% de la tierra agrícola nacional. Al respecto, son más de 200 mil pequeños/as

productores/as campesinos/as, lo que correspondería al predominante del campo en Chile. Lo anterior, da un promedio de 5.4 hectáreas por unidad productiva, bastante menor a la cota máxima de 20 para este tipo de producción.

Por otro lado, se denomina mediana producción a las unidades entre 20 y 100 hectáreas, de las cuales existen 53.811 y que cubren sobre los dos millones de hectáreas; su promedio es 41,7 hectáreas por unidad. Así, llegamos a los predios grandes que se componen desde las 100 hectáreas. De esta tipología existen 21.223 unidades productivas y cubren sobre las 33 millones de hectáreas, es decir, sobre el 90% de la superficie agrícola nacional, cuyo promedio es 1570 hectáreas por cada unidad.

Bajo estos parámetros, queda manifiesta la composición del campo chileno entre minifundios y latifundios –de características distintas al período colonial–, predominando la agricultura familiar campesina. Por último, cabe considerar que en 2002 había un 13,7% de población rural (2.150.200), lo que ha descendido a un 11,4% (aun subiendo su número a 2.247.649) en 2021. Según, el Instituto Nacional de Estadística, para el año 2035, la población rural descendería al 10,9%.

La pequeña burguesía

La primera clase pequeño-burguesa se compondrá de todos los productores directos, que son propietarios privados o poseedores de medios de producción material manejados con su propio trabajo y el de los miembros de sus familias. Los propietarios privados de talleres de zapatería, sastrería, cerrajería, de talleres de reparación de menaje doméstico, televisores, aparatos de radio, pequeños carpinteros independientes, trabajadores independientes de la construcción, mueblistas – he aquí los típicos miembros de la clase pequeño-burguesa directamente productiva. Entre otros incluiría a los 86 mil pescadores artesanales, que representan un 43% de la pesca total en Chile y que se concentran en las regiones VII, X y XI del país (Revismar 2, 2015).

La segunda clase pequeño-burguesa tiene como fundamento económico la propiedad privada y apoyada en el trabajo propio de medios de intercambio de bienes materiales. Los tenderos y comerciantes pequeños e independientes pueden ser reconocidos como miembros modelo de la clase pequeño-burguesa comercial. En este caso, cabe contemplar que 788.148 microempresas² dan empleo a 766.316 personas –incluyendo a sus propios/as propietarios/as–, es decir, 0,97 trabajadores/as por cada microempresa. Por su lado, en las 205.983 pequeñas empresas trabajan más de dos millones de personas –también incluyendo

² En base a los datos del Ministerio de Economía, casi 700 mil empresas se han creado desde que comenzó a funcionar el Registro de Empresas y Sociedades (RES) –también conocido como “Empresa en un día”–. Por otro lado, durante la pandemia (2020-2021), por ejemplo, hubo un claro aumento en la creación de empresas, superando las 500 diarias en promedio, es decir, superando las 15 mil empresas nuevas durante un solo mes. Cabe destacar que las mujeres han fundado sobre el 38% de las empresas durante los últimos meses de 2021, lo que un par de años atrás no llegaba al 30%. Además, cerca de un 14% de las empresas han sido creadas por personas extranjeras.

a sus dueños/as–, llegando casi a 10 empleados/as en promedio. En resumen, más de 2.7 millones de personas, junto a sus familias, corresponderían a esta clase pequeño-burguesa comercial.

La tercera clase pequeño-burguesa se compondrá de los poseedores de dinero de préstamo, que no solo ejecutan en forma independiente todas operaciones ligadas al otorgamiento de créditos y la recepción del dinero prestado más el interés, es decir, no emplean fuerza de trabajo ajena, sino obtienen gracias a la posesión de dinero de préstamo, a interés, únicamente medios de consumo, no entrando en la relación de copropietarios económicos de los medios de producción material que se encuentran en manos de los deudores. Podemos llamarla clase de la pequeña – burguesía financiera.

La cuarta clase pequeño-burguesa la formaran los propietarios privados de medios de prestación de servicios apoyados en el trabajo propio. Entre los miembros de la clase pequeña-burguesa de los servicios encontramos algunos representantes de la “intelectualidad”: médicos, abogados, artistas que se ganan la vida independiente y también, a cierta parte de los propietarios privados de casas, sanatorios, lugares a descanso, detectives, masajistas, propietarios de agencia de viaje, cines, anticuarios y pequeñas librerías, profesores independientes a domicilio y profesores de lenguas extranjeras, baile, canto, etc. Aquí se incluyen buffets profesionales, consultoras y ONGs.

En el límite de las clases pequeño-burguesas y de la clase de los capitalistas financieros funcionan los pequeños poseedores de dinero a interés. Ellos pueden en verdad no emplear fuerza de trabajo asalariada en el proceso de transformación del dinero en interés, incluso su propia habitación puede ser para ellos medio objetivo de operaciones monetarias sin embargo ciertos tipos de relación acreedor-deudor les facilitan llegar a ser copropietarios económicos de los medios de producción e intercambio de bienes materiales, de los cuales son propietarios jurídico-formales exclusivos ciertas categorías de campesinos, artesanos o pequeños comerciantes.

Las respectivas clases pequeña-burguesas, al igual que las respectivas clases capitalistas se diferencian entre sí, no solo por el tipo de los medios de trabajo poseídos (medios de producción de bienes materiales, medios de intercambio de estos bienes, medios de prestación de servicios), sino también por la apropiación monopólica, que se expresa a través de la posesión de "diferentes cosas", de determinado tipo de objetos de propiedad económica y, la posibilidad exclusiva de entrar en ciertas relaciones económico-propietarias. A los miembros de las respectivas clases pequeño-burguesas los separa también entre sí, el conjunto de relaciones de producción e intercambio de bienes materiales a través de los cuales se expresa la propiedad de la fuerza de trabajo, el tipo de fuerza de trabajo poseída.

El concepto de “pequeña-burguesía” se une en el lenguaje común con muchas ideas que expresan apreciaciones negativas y emociones. Se encuentra en la cercana compañía de palabras que designan rasgos negativos del carácter de los individuos: “filisteo”, “insensible

a lo bello”, “egoísta”, “ligado al mundo de las cosas y extraño al mundo del espíritu”, “limitado mentalmente”, “admirador de mediocridad y de lo gris de la vida”, “hipócrita”, “fariseo moral”, “doblegado ante los fuertes y brutal ante los débiles”. La teoría materialista-histórica de la sociedad no tiene por supuesto nada en común con el tratamiento de las clases pequeño-burguesas como encarnación de todos defectos humanos y de todos los malos aspectos de la existencia social de las personas. Se puede incluso eliminar de ella la palabra “pequeño-burgués”, cargada de imágenes del pensamiento precientífico-ideológico, reemplazándola por ejemplo con la palabra “demiurgo” y transformando el concepto de clases pequeño-burguesas en el concepto de clases demiúrgicas. La palabra griega dhmiourgoj (demiurgos), perfectamente sirve para este fin. Pues, designaba tanto al artesano, como al escultor, al que hace manualidades, a cada creador. Se la usaba también en Grecia para la designación de personas que prestaban servicios (por ejemplo: a los practicantes), fue también un título administrativo. De modo parecido se podría también transformar todos los nombres de las otras clases aplicados por Marx y los economistas con él contemporáneos, e incluso reemplazar la misma palabra "clase" con cualquier otra palabra presente en el diccionario de la lengua griega, latina, hebrea o sanscrita. La teoría de Marx de las clases de la sociedad basada en la concepción económico-sociológica de la propiedad no perderá ni una jota de sus valores teórico-meritorios y científicos, si reemplazamos en ella la palabra “clase” con alguna palabra favorita del pensamiento sociológico y económico vulgar contemporáneo: “grupo”, “capa”, “grupo socio-profesional”, “medio social”. Por supuesto, bajo la condición, que al reemplazo de la palabra "clase" con alguna otra palabra no lo acompañará el reemplazo de la teoría científica de la división económico-propietaria de la sociedad por algún conjunto de ideas precientíficas ideológicas sobre la estructura, funcionamiento y cambio de las sociedades contemporáneas y antiguas.

Por último, nos gustaría exponer la composición de empresas por sector y tamaño –a partir de la Encuesta Longitudinal de Empresas (2017), ya que permite visualizar la concentración en el área comercial de las distintas empresas, como también lo significativo de las grandes empresas en el área de manufactura. Del mismo modo, se exhibe pocas empresas –de los tres tipos– en la “explotación de minas y canteras”, como también en “suministro de electricidad, gas y agua”. Además, se esclarece que la mayoría de empresas que componen el sector financiero y de seguros corresponden a grandes empresas. En definitiva, permite una revisión panorámica de los distintos sectores de la economía chilena.

Gráfico 1: Composición de empresas por sector y tamaño
(% sobre el total de empresas en cada estrato, 2016)

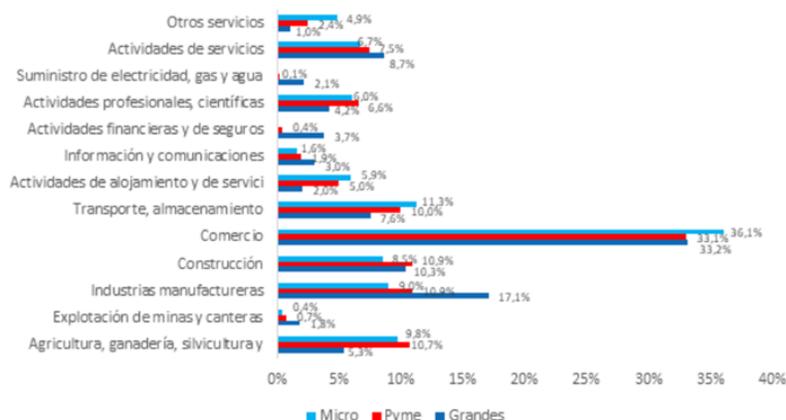


Tabla 1: Encuesta Longitudinal de Empresas (2017), Ministerio de Economía, Fomento y Turismo

Cabe señalar, a partir de la Encuesta de Microemprendimiento (EME), que las personas microempresarias pasaron de ser 1.865.860 en el año 2015, de las cuales 83% era cuenta propia y 17% empleadoras/es, a 2.057.903 en el año 2019, donde 85% es cuenta propia y sólo un 15% son empleadores/as. En relación a los datos del 2019, 70% de las personas tienen nivel educacional menor a educación media y un 47% tiene entre 45 y 64 años. En consecuencia, vemos cómo las microempresas siguen creciendo en el país –lo que ya habíamos dicho más arriba–.

Las “nuevas clases medias”

En la etapa ya alcanzada actualmente por nosotros de desarrollo y fundamentación de la teoría de las clases, podemos presentar las principales objeciones críticas ante las concepciones populares en el pensamiento occidental no-marxista y parcialmente marxista, de la "nueva clase media" o de la "nueva pequeña-burguesía". Estas concepciones suponen una comprensión parecida a la formulada más arriba de pequeña-burguesía. Se le llama en ellas sin embargo "vieja pequeña-burguesía" o "antigua clase media". En la "nueva pequeña-burguesía" o "nueva clase media" son en cambio clasificados los trabajadores del comercio y de la esfera de los servicios, oficinistas activos tanto en las estructuras neoeconómicas como en las extraeconómicas de la formación de la sociedad, al conjunto o a una decisiva mayoría de los gerentes y por último, a los técnicos y a los ingenieros.

La primera debilidad del concepto de nueva pequeña-burguesía (nueva clase media) se manifiesta a través del hecho de abarcar con una categoría, una cantidad demasiado grande de individuos que se encuentran en situaciones económico-propietarias

cualitativamente diferentes³. Este concepto manifiesta y supone la carencia de criterios de diferenciación suficientemente precisos y sutiles, de las respectivas clases en la realidad social objetiva. Constituye el producto de la división esquemática de los miembros de la sociedad capitalista en grandes poseedores (burguesía y propietarios de la tierra) obreros, pequeños poseedores urbanos y rurales y todo el resto. Puesto que, con el concepto de “neopequeña-burguesía” o “nueva clase media” son abarcados todos aquellos cuya posición económico-propietaria es difícil clasificar bajo el esquema triestamental de la estructura de clases, apoyado en el pensamiento común o en una concepción simplista de la propiedad de medios de producción, se puede decir de este concepto que constituye únicamente el descubrimiento pero no la solución de importantes problemas de las sociedades burguesas modernas.

Las teorías de la “nueva clase media” suponen en forma clara o implícitamente, la existencia de un extraordinario parentesco de las clases de trabajadores asalariados arquetípicas y archiespecíficas para la formación burguesa moderna de la sociedad: de los trabajadores comerciales, de los trabajadores bancario-financieros, no hablando ya de los gerentes y del personal técnico-ingeneril, con las clases de productores directos e indirectos típicos para las formaciones preburguesas, de propietarios privados de medios de producción apoyados en el trabajo propio. Este tipo de supuestos sin embargo no solo no se puede fundamentar, sino incluso en forma relativamente sugestiva ilustrar, sin aceptación de ciertas reglas de la lógica del pensamiento precientífico-ideológico. Solamente de un modo arbitrario se puede, sobre la base de estos hechos que citan los mismos partidarios de las teorías de la “nueva clase media” resolver el problema: ¿Los trabajadores del comercio y de las finanzas tienen más rasgos comunes con las clases pequeño-burguesas no-capitalistas o también con la clase de los obreros industriales en particular para los modos burgueses modernos de producción material? Los investigadores que se sirven del concepto “nueva clase media” indican a menudo el carácter neoburgués de las clases sociales indirectamente productivos de este modo, comparándolas con los obreros acentúan las diferencias, comparándolas sin embargo con las clases pequeño-burguesas – acentúan las semejanzas. Nos parece, fuera de esto, que el adjetivo “nuevo” no libera a las teorías de la “nueva clase media” o “neopequeña-burguesía” de esta variedad de arcaísmo teórico, la cual consiste en la descripción y explicación de las sociedades modernas, con ayuda de categorías que expresan en forma relativamente adecuada únicamente las estructuras de las sociedades antiguas, pre-burguesas; en el tratamiento de las clases de las sociedades burguesas modernas solo como una variedad particular de las clases pequeño-burguesas que

³ Para el caso chileno, las clases medias, según el Instituto Libertad y Desarrollo, se consideran a los grupos de ingresos entre 1,5 a 6 veces la línea de la pobreza (definida en \$174.131 al año 2020). Estos grupos, que actualmente también son subdivididos entre medio-bajo, medio-medio y medio-alto, representaban el 23,7% de la población chilena en 1990, mientras que en 2017 ya superaban el 65% de la población. Ahora bien, dicho porcentaje ha tenido un leve descenso en 2020, llegando al 62%. Sin embargo, cabe destacar que según la socióloga Barozet (2017), en realidad, solamente un 30% de la población cumpliría, efectivamente, con las características de nivel de ingreso, tipo de ocupación, nivel educativo y de consumo. Esto último, también se condice con los datos de la Asociación de Investigadores del Mercado (AIM, 2019), donde la división por grupo socioeconómico muestra una distribución similar a la señalada por Emmanuelle Barozet (2017).

existen desde hace siglos en las sociedades humanas. El así entendido arcaísmo teórico se revela en forma particularmente expresiva, cuando la descripción de la posición económico-propietaria de los artesanos y campesinos se transforma en el modelo de las investigaciones sobre la pertenencia de clase de los gerentes de las empresas y corporaciones capitalistas y de los ingenieros y técnicos.

Como se puede verificar en la Tabla siguiente, la tasa de ocupación informal es de un 26%, es decir, 2.088.430 personas en distintos grupos, aunque concentradas, especialmente, en “servicios y comercios” (533 mil), “artesanos y operarios de oficios” (472 mil) y “ocupaciones elementales” (468 mil). Asimismo, como se aprecia, la variación en doce meses fue un aumento de casi quinientos mil trabajadores/as en la informalidad.

■ **Ocupados informales según grupo ocupacional (CIUO 08.CL), total país**
abril-junio de 2021

Grupo ocupacional CIUO 08.CL	Tasa de ocupación informal (%)	Ocupados informales (en miles)	Variación 12 meses		
			en miles	(%)	incidencia (pp.) ⁽¹⁾
Total nacional	26,0	2.088,43	491,21	30,8	-
Directivos y gerentes	5,0	16,38 (**)	8,08	97,5	0,5
Profesionales, científicos e intelectuales	14,2	179,42	17,66	10,9	1,1
Técnicos y profesionales de nivel medio	10,3	102,22	8,37	8,9	0,5
Personal de apoyo administrativo	7,5	36,32	7,33	25,3	0,5
Trabajadores de los servicios y comercios	32,6	533,33	176,37	49,4	11,0
Agricultores, trabajadores agropecuarios, y pesqueros	53,0	99,95	9,72	10,8	0,6
Artesanos y operarios de oficios	45,0	472,31	124,18	35,7	7,8
Operadores de máquinas y ensambladores	25,7	163,20	34,56	26,9	2,2
Ocupaciones elementales	32,8	468,48	90,35	23,9	5,7
No identificado	8,8 (**)	2,45 (**)	0,19	8,6	0,0
Sin clasificación	84,7 (**)	14,38 (**)	14,38	N/A	N/A

(¹) La suma de las incidencias es igual a la variación porcentual y puede diferir en el total al sumar con mayor número de decimales.

(*) Estimación poco fiable (coeficiente de variación mayor a 15% y menor o igual a 30%. En el caso de estimaciones de razón, no cumple con el umbral de aceptación asociado a su error estándar).

(**) Estimación no fiable (número de casos muestrales menor a 60, grados de libertad menores a 9 o coeficiente de variación mayor a 30%).

(N/A) No aplica debido a que durante el mismo trimestre del año anterior no se registraron casos de ocupados sin clasificación.

Tabla 2: Boletín Estadístico: Informalidad laboral, edición n. 5, agosto 2021. Instituto Nacional de Estadísticas, Chile.

En cualquier caso, lo que nos interesa destacar es que tanto las y los “técnicos y profesionales de nivel medio” como las y los “profesionales, científicos e intelectuales” tienen un porcentaje importante de trabajo informal: 10,3% y 14,2%, respectivamente. Claramente, inferior al más de 50% de “agricultores, trabajadores agropecuarios y pesqueros” como también distante del 45% de “artesanos y operarios de oficios”, o bien, del más de 32% de trabajadores/as de los servicios y comercios. Sin embargo, este segmento, que podría ser catalogado como clase media, todavía mantiene más de un 10% con una importante precariedad laboral. De todos modos, a los estratos C1b y C2 que podrían entrar en estas categorías, pertenecen el 18% de la población total del país, mientras que los estratos C3, D y E corresponden al 75% (GfK, 2019).

Ahora bien, para cerrar, cabe señalar que las clases medias ganarían –según la estratificación de la sociedad chilena– sobre un millón y menos de dos millones de pesos en promedio del hogar, es decir, contemplaría los grupos socioeconómicos denominados C1b y C2. Además, de contar con educación superior formal en su mayoría.

Los dirigentes del trabajo productivo

Tanto en la formación económica capitalista contemporánea con Marx como en la nuestra, se puede diferenciar por lo menos 4 diferentes, distintas clases de dirigentes del trabajo productivo: 1) a la clase de los dirigentes del trabajo industrial directamente productivo, 2) a la clase de los dirigentes del trabajo comercial, 3) a la clase de los dirigentes del trabajo bancario-financiero, 4) a la clase de los dirigentes del trabajo que realiza servicios. Numerosas declaraciones de los autores de El Manifiesto no dejan dudas que consideran ellos a los dirigentes de los trabajos productivos (y por lo menos de su mayoría), como poseedores de solo fuerza de trabajo, como trabajadores asalariados, y así pues, como miembros de clases ni burguesas, pequeño-burguesas, sino trabajadoras..... La fuerza del trabajo poseída por los dirigentes del trabajo directamente productivo es tanto parte, como cocreador del obrero total en los dirigentes del trabajo directamente productivo y en los dirigentes de otros tipos de trabajo humano, la sola capacidad de realizar un trabajo intenso y hábil, la fuerza de trabajo como tal, la fuerza de trabajo como trabajo potencial y no como trabajo real, determina la magnitud del salario y de las remuneraciones. La inclinación a identificar a los dirigentes del trabajo productivo con los poseedores de medios de producción que se apoyan en la explotación de la fuerza de trabajo ajena tiene varias fuentes en el pensamiento común. Justamente esta forma de pensamiento ideológico-precientífico asocia el concepto de explotación con control, con vigilancia, con docilidad ante la voluntad y ordenes ajenas, con sanciones materiales y espirituales, con los más severos tipos de estas sanciones, a las cuales nos lleva la idea del vigilante y capataz de esclavos. Entre tanto, los miembros típicos de las clases de dirigentes ejercen en los procesos del trabajo productivo, no la función de vigilancia directa sobre el trabajo de los obreros, sino la función, a la cual Marx define con el nombre de *Oberleitung und Oberaufsicht*: la alta dirección y la alta vigilancia.

La posición económico-propietaria de los ingenieros se distingue en la formación burguesa de la sociedad por diferencias cualitativas tan serias, que no pueden ellos ser reconocidos como miembros de una sola y diferente clase.

Instrucción técnico-ingenieril pueden tener y a menudo tienen los capitalistas. Si los ingenieros no son poseedores de solo fuerza de trabajo, sino aparecen también como sujetos de propiedad de medios de producción material, entonces la propiedad de medios de producción decide sobre su posición de clase. El ingeniero – propietario de una empresa industrial o comercial apoyada en el trabajo asalariado pertenecerá así a la clase de los capitalistas industriales o comerciales. Serán también miembros de la clase capitalista, los ingenieros – sujetos de la propiedad burguesa moderna de los medios de producción: los poseedores de capital por acciones y de capital a interés. Encontramos a los ingenieros no solo entre los miembros de las clases burguesas, sino también entre las clases pequeño-burguesas (por ejemplo el ingeniero – propietario de un taller de reparación de computadoras), entre las clases campesinas (por ejemplo: el ingeniero propietario de una finca agrícola apoyada en el trabajo de los miembros de su familia), finalmente, entre las clases de los trabajadores asalariados-dirigentes del trabajo productivo.

Los modos corporativos de propiedad – clase de la burguesía rentista y burguesía gerencial

Lugar de existencia de diferentes clases burguesas serán los modos corporativo-capitalistas de producción material y el capital por acciones ligado a este tipo de modos de producción. Entre los sujetos de propiedad burguesa moderna de medios de producción material podremos entre otros diferenciar a la clase de los poseedores puros de capital por acciones y de capital a interés, liberados de todo trabajo productivo o no-productivo, es decir, a la clase de la burguesía rentista y a la clase de los productores indirectos – poseedores de capital por acciones y de capital a interés – a la burguesía productiva, “gerencial”.

Servidores domésticos

Analizando las diferencias cualitativas económico-propietarias entre los servidores domésticos podremos diferenciar un grupo, en verdad ya no tan numeroso como en la época de Marx y Engels, pero aún existente, de diferentes clases de servidores domésticos. Estas clases abarcan a los individuos que consiguen los medios de mantención gracias a formas particulares de trabajo directamente productivo o de servicios – no en el sentido corriente, sino en el sentido exacto de la palabra aceptada por nosotros.

La elite capitalista

En la sociedad capitalista coexistiendo con la competencia, se da el proceso de concentración económica, en que usualmente el capital financiero juega un papel importante. En las empresas mayores surgen relaciones que las vinculan en unos pocos grandes grupos económicos, que tienen un peso determinante en la economía. Es falsa la imagen de empresas capitalistas aisladas compitiendo en el mercado económico, ello no es así tanto a nivel nacional como internacional. A los poseedores de empresas vinculadas que tienen el mayor peso en el mercado económico lo llamamos elite capitalista, que en muchos casos están constituidas por un número acotado de personas, de un enorme poder económico y social. Por ejemplo, en el caso chileno, sólo un 1,4% de las empresas son de exclusiva propiedad extranjera, concentrándose en las grandes empresas, donde constituyen el 75% del total de las mismas (ELE4, 2017).

Este sector que se benefició ampliamente de las privatizaciones de las empresas del Estado, actualmente, se caracterizan por tener una alta concentración de capitales y propiedades, las cuales replican modelos piramidales y cuyos directorios tienden a estar entrelazados en diversos rubros, tanto en bienes como en servicios. De esta manera, sólo 1% de la población chilena ha logrado, como en ningún otro país del mundo, capturar el 33% de todos los ingresos que se generan en el país (Pizarro Hofer, 2020), dejando a Chile en la cabeza del ranking de desigualdad tanto a nivel mundial como en Latinoamérica, con un índice de Gini de 0.46. Lo más paradójico de esta situación, es que para finales del año

2019, Chile tenía un PIB per capital de US\$16.000, lo que debiera entregar niveles de vida al estilo de los Países Bajos o desarrollados, pero la realidad, los datos y los ranking de los organismos internacionales, evidencian las tremendas desigualdades entre ricos y pobres. En efecto, el 50% de los trabajadores chilenos ganan menos de \$400.000 y prácticamente, entre otras como producto de esta abismante diferencia, la revista Forbes, indica que los denominados “Super Ricos” chilenos, aumentaron su riqueza en un 73%, encontrando en este listado a: Iris Fontbona, Julio Ponce Lerou, Horst Paulmann, Roberto Angelini, Álvaro Saieh, Patricia Angelini, Luis Enrique Yarur y el mismo presidente Piñera (CNN, 2021).

Llama la atención que esta exponencial fortuna se haya generado en medio de una crisis sanitaria que ha generado precariedad laboral, aumento significativo del desempleo y el quiebre de millones de empresas, en especial de aquellas ligadas al sector de ventas minoristas, turismo y en general pequeñas organizaciones incapaces de soportar meses de cuarentena. Una explicación para ello nos entrega Roberto Pizarro en su artículo “Chile: rebelión contra el Estado subsidiario” (Pizarro Hofer, 2020), donde el autor describe cómo unas pocas familias y grupos económicos concentran gran parte del mercado nacional, creando verdaderos monopolios en ciertos rubros y por ende, una creciente acumulación de capital en aquellas actividades declaradas esenciales para el gobierno, como es la misma salud privada, las farmacias, super mercados, venta de materiales de construcción, siete de cada 10 trabajadores reciben menos de \$550.000, sólo el 20% recibe más de \$750.000 (Pizarro Hofer, 2020).

Principales grupos económicos nacionales

Grupos Económicos	Empresas
Grupo Luksic	tiene una fuerte posición en bancos (Banco de Chile), bebidas (ccu), transporte marítimo (Compañía Sudamericana de Vapores), combustibles (Shell Chile-Enex), manufacturas (Madeco), televisión (Canal 13), radio (Play, Oasis, Tele 13 radio, Sonar) y minería (Antofagasta Minerals, Minera Michilla, Minera Esperanza y Minera Los Pelambres).
Grupo Matte	participa en el área forestal (cmpe), construcción (Volcán, S. A.), eléctrica (Colbún), telecomunicaciones (Entel), bancaria (Bice) y portuaria (Puertos y Logística), entre otras.
Grupo Angelini	su participación está en combustibles (Copec, Abastible y Metrogas), forestal (Arauco), energía (Guacolda), minería (Isla Riesco), pesca (Corpesca y Orizon), tecnología (Sigma), seguros (Cruz del Sur) y agricultura (Siemel y Valle Grande).
Grupo Paulmann	el holding Cencosud opera cadenas de supermercados (Jumbo y Santa Isabel), tiendas por departamento (París y Johnson’s), de mejoramiento del hogar (Easy), centros comerciales (Costanera Center, Florida Center, Alto Las Condes, Portales La Dehesa, La Reina, Viña, Rancagua, Temuco, Valparaíso y Ñuñoa) y retail financiero (Más París, Más Jumbo y Más Easy).
Grupo Bethia (Solari-Heller)	sus empresas están presentes en las áreas de retail (Falabella, Homecenter, Imperial, Tottus y Mall Plaza), comunicaciones (Mega, etc tv y cinco radioemisoras), inmobiliaria (Torre Titanium), transportes (Latam, Grupo de Empresas Navieras gen, Sotraser, Blue Express, Aeroandina), vitivinícola (Viña Indómita, Santa Alicia

y Viña Dos Andes), agrícola (Ancali, Agrimaq), hípica (Haras Don Alberto y Club Hípico) y salud (Isapre Colmena y Clínica Las Condes).

Grupo Saieh su principal eje de inversiones es Corpgroup, que controla las empresas financieras del conglomerado: CorpBanca, Banco Condell y Corpbanca Colombia. Además, tiene participación en el área inmobiliaria (Mall vivo y Hotel Hyatt) y controla el holding de retail smu (Unimarc); amén de controlar al grupo periodístico Copesa.

Fuente: (Pizarro Hofer, 2020)

Estamentos

A los miembros del aparato estatal los diferencia el grado de poder, tanto dentro del aparato estatal como hacia la sociedad, en cuanto aplican ese poder para, aparte de mantener el sistema favoreciendo a los grupos dominantes pueden inclinarse hacia distintas clases de la sociedad. Se los denomina estamentos. Un sector importante numéricamente de los que participan en el Estado son funcionarios, que cuando prestan servicios, pueden tener una alta calificación. Cabe recordar, como señalamos más arriba, que los/as funcionarios/as públicos/as en Chile pasaron de 200 mil en 2006 a más de 420 mil en 2020 (DIPRES, 2021), entre quienes encontramos distintas categorías tanto de relación contractual como también de influencia. Estas variables, dependen de los ministerios y el grado de subcontratación y precariedad laboral en algunos como Salud y Educación, por ejemplo.

Sobre el empleo en el estado chileno

Por otro lado, revisamos algunos datos claves de los trabajadores y las trabajadoras del Estado chileno. Así, cabe señalar que son funcionarios públicos, el personal de planta, quienes se encuentran a contrata y también quienes estén afectos al Código del Trabajo, no así los/as trabajadores/as a honorarios; en el período 2006 – 2014 la cantidad de trabajadores/as contratados por el Gobierno Central pasó de 201 mil y fracción a un poco más de 275 mil, donde cerca de 138.000 correspondían a una relación a contrata (Valdebenito, 2017). Sin embargo, en el mismo período el porcentaje de honorarios también aumentó, siendo el Ministerio de Salud (sobre 21.000), Educación (cerca de 4.000) donde hay más cantidad de trabajadores/as con este tipo contractual. A pesar de ello, cabe destacar que en términos porcentuales el Ministerio del Deporte tiene la mayor tasa de honorarios/as (77%), lo que se condice con que el año 2014 había sido creado recientemente –y son los datos utilizados–.



Gráfico 1: DIPRES (2021)

De esta manera, vemos que los Ministerios de Salud y Educación son los que cuentan con mayor personal en 2020: 220.714 y 47.082, respectivamente. Luego, el Ministerio de Justicia y Derechos Humanos con 30.850 sería el que ocupa el tercer lugar en dotación de personal público. En definitiva, únicamente los servicios de Salud emplean sobre el 50% de todos los/as funcionarios/as públicos/as. Y entre los tres ministerios señalados corresponden a más del 70% de empleados/as del Estado chileno.

En el siguiente gráfico se ve un claro aumento en la cantidad de empleados/as del Estado de Chile durante la última década, pasando de 252.345 (2011) a 428.964 (2020), lo que también muestra el gráfico anterior de manera relativa (DIPRES, 2021).

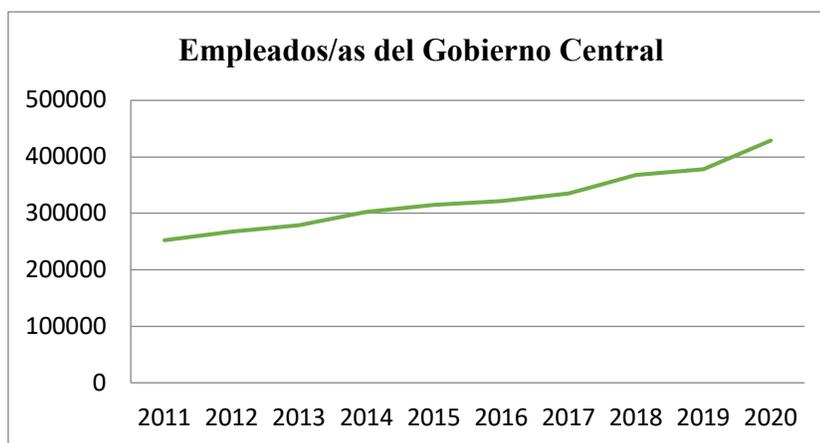


Gráfico 2: Elaboración propia a partir del DIPRES (2021).

A lo anterior, cabe enfatizar un leve aumento de la tasa de mujeres en funciones públicas durante el mismo período: un 57% en 2011, pasando a un 58% en 2017 y un 62% durante el 2020, lo que hemos reflejado en el siguiente gráfico. Sin embargo, si revisamos la ocupación en los distintos ministerios vemos que las mujeres se concentran, especialmente, en Educación y en Salud (siendo un 80% y un 68% de la dotación en el año 2020), precisamente, los que cuentan con más personas a honorarios. Por último, cabe

contrastar el aumento de mujeres en la dotación pública con la tasa de mujeres en cargos directivos, donde llegan solamente al 42% en 2020, frente al 62% del total del personal.

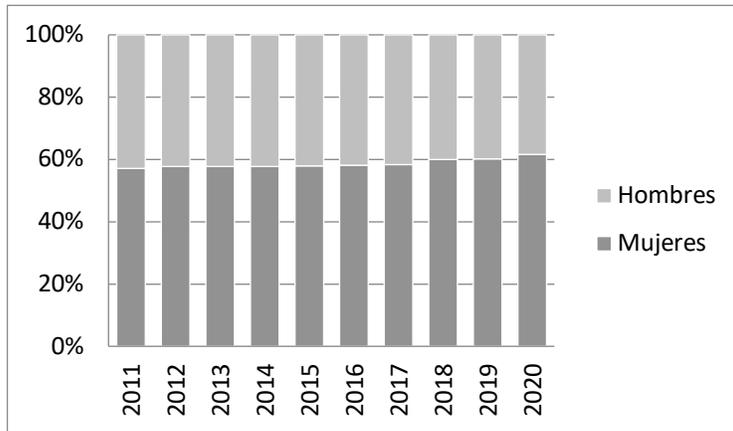


Gráfico 3: Elaboración propia a partir DIPRES (2021).

Sobre el empleo en Chile

En septiembre 2020 la ocupación total había bajado 19.4% (INE, 30 septiembre 2020), principalmente, por la situación sanitaria. Actualmente, la tasa de desocupación es 7,9%, la cual viene en claro descenso desde abril-mayo 2020, cuando aumentó significativamente superando el 13%. A partir del INE (31 diciembre 2021) es posible señalar que los principales sectores que incidieron fueron: construcción, comercio y alojamiento y servicio de comidas. Todas áreas que habían visto un fuerte decrecimiento por la pandemia. Asimismo, la desocupación descendió 27%. Por último, la ocupación informal aumentó 14,3%, llegando a un 28,2% (INE, 2021), lo que significa un incremento en 1,5 por ciento en un año.

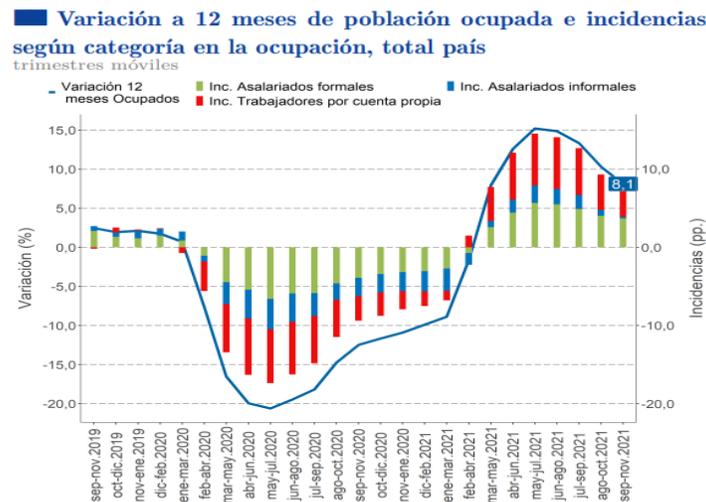


Gráfico 4: Boletín Estadístico del Instituto Nacional de Estadísticas, 31 diciembre 2021

El Boletín Estadístico: Informalidad Laboral (agosto 2021) señala que los/as ocupados/as informales crecieron un 30,8%, durante el trimestre abril-junio 2021 en relación al mismo período un año atrás, llegando a 491.207 personas. Ello se debió, principalmente, a un aumento en comercio (32,9%) y en construcción (53,4%). Cabe destacar que en el caso de las mujeres, el crecimiento se debió, especialmente, por un aumento en las actividades de alojamiento y de servicio de comidas (84,3%). Por último, el alza en el trabajo informal fue incidida, particularmente, por el aumento de trabajadores/as por cuenta propia (43%) y asalariados privados (19,8%), quienes representan un 53,2% y un 31,9% del total de ocupados/as informales del país en el trimestre abril-junio 2021, respectivamente.

De todos modos, a partir de los datos de la OCDE (2018), se muestra que la calidad de los ingresos en Chile (2015) es de las más bajas entre los países integrantes, lo que se vincula a ser una de las tasas más altas de ingresos bajos. En términos generales, el cuadro de desempeño del mercado laboral chileno expone que se encuentra bajo el promedio en todos los aspectos –y en algunos de manera muy significativa, como los señalados–. Sin embargo, tanto en la tasa de empleo como en la tasa de desempleo (2017), Chile se encuentra cerca del promedio de los países de la OCDE: 69,1% sobre 72,1% y 7,0% sobre 5,9%, respectivamente.

Referencias

- DIPRES [Dirección de Presupuestos]. (2021). *Anuario Estadístico del Empleo Público en el Gobierno Central 2011-2020*. 30 Julio 2021.
- DIPRES [Dirección de Presupuestos]. (2020). *Informe Anual del Empleo Público 2019*. Diciembre 2020.
- GfK. (2019). *Estilos de vida de los grupos socioeconómicos de Chile*. GfK Chile.
- Kozyr-Kowalski, Stanisław. (2002). *Las clases de la sociedad y la concepción económico-sociológica de la propiedad. Las clases y los modos de producción material*. (Inédito).
- INE [Instituto Nacional de Estadísticas]. (2021). *Boletín Estadístico: Empleo Trimestral*. Edición n. 278, 31 diciembre 2021.
- INE [Instituto Nacional de Estadísticas]. (2021b). *Boletín Estadístico: Informalidad Laboral*. Edición n. 15, 04 de agosto.
- INE [Instituto Nacional de Estadísticas]. (2020). *Boletín Estadístico: Empleo Trimestral*. Edición n. 263, 30 septiembre 2020.
- INE [Instituto Nacional de Estadísticas]. (2020b). *Resultados VI EME 2019. Encuesta de Microemprendimiento*.
- INE [Instituto Nacional de Estadísticas]. (2016). *Síntesis de resultados IV EME 2015. Encuesta de Microemprendimiento*.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2020). *Informe de Resultados. El Microemprendimiento Femenino en Chile*. Unidad de Estudios. División Política Comercial e Industrial. Diciembre 2020.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2019). *Boletín ELE-5: Principales resultados*. Unidad de Estudios, División de Política Comercial e Industrial. Enero 2019.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2018). *Informe de resultados: Empleo. Cuarta Encuesta Longitudinal de Empresas*. Unidad de Estudios. Marzo 2018.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2017). *Informe de resultados: Empresas en Chile. Cuarta Encuesta Longitudinal de Empresas*. Unidad de Estudios. Agosto 2017.
- OCDE. (2018). *La nueva Estrategia de empleo de la OCDE*.
- Pizarro Hofer, Roberto (2020) Chile: rebelión contra el Estado subsidiario. *El trimestre económico*, 87(346). <https://doi.org/10.20430/ete.v87i346.1055>

LAS CLASES SOCIALES EN CHILE ACTUAL

Dr. Jorge Chuaqui K.

¿Para qué estudiar las clases sociales sino para diseñar medidas o acciones que contribuyan a la justicia social? De acuerdo a cómo se conciben las clases sociales y su situación se formularán las políticas públicas y sociales de una u otra manera. Al poner énfasis en el desarrollo económico medido en términos monetarios a través de intervenir el mercado sin considerar la complejidad económico-social, se llega a la conclusión de evaluar el desarrollo en Chile de manera muy positiva al disminuir la pobreza, sin considerar que

ese pretendido nivel de desarrollo ha sido de tal manera que un importante sector de ingresos aceptables (“no son pobres”) son sectores informales de la economía, que se desempeñan en dicha informalidad como último recurso que no constituye el desarrollo de una economía bien estructurada que no es capaz de absorberlos, resultados económicos disfrazados que ocultan las fallas de la economía. Eso muestra la insuficiencia de las medidas monetarista y su forma de medir que es cómo ocultar bajo la alfombra las deficiencias profundas de nuestra sociedad que está muy lejos de haber resuelto problemas cruciales de nuestra estructura económico-social. Siguiendo con el criterio que se aplica hasta un narcotraficante sería un empresario exitoso, más todavía que con la solvencia económica ayudan a personas del barrio.

Del mismo modo según este criterio los que no son “pobres” son clase media, incluyendo como clase media sectores populares de situaciones precarias distintas a lo que tradicionalmente se entiende como clase media. Según este análisis hasta la clase obrera sería clase media. A toda la gente le gusta el término clase media: “yo no soy pobre, tengo cierta situación ni soy rico que exploto a otros”. Pero eso no justifica usar ese concepto para referirse a las clases populares. La realidad social es mucho más compleja que la sobresimplificación monetarista. Para Anthony Giddens la clase media supone una alta cualificación o formación técnico-profesional que los deja en posición ventajosa en el mercado de trabajo, relacionada a ocupaciones no manuales, en circunstancias que lo que algunos califican como clases medias vulnerables son personas sin educación técnico-profesional (sólo educación media o inferior en el sistema escolar chileno), de bajos ingresos y cuya preocupación principal es el problema de acceder a un buen trabajo. No son por tanto clases media propiamente tal.

Hemos definido la posición de clase en una obra anterior (Chuaqui, 2019) como la posición que se ocupa en la organización de la producción, distribución y apropiación del excedente económico, intercambio, financiamiento y consumo de los bienes y servicios de la sociedad. Las clases sociales estarían constituidas por los conjuntos de posiciones de clase similares, principalmente en cuanto a tener intereses comunes y/o colectivos derivados de tales posiciones. Los intereses objetivos fueron definidos como el conjunto de objetos, (materiales y sociales, reales y simbólicos) a los cuales tendría acceso un sujeto por ocupar una posición, si a partir de dicha posición ejecutara la secuencia de actos más adecuada para lograrlos, siempre que a través de la apropiación de esos objetos obtuviera el mayor nivel, accesible desde su posición, de gratificaciones. Los intereses manifiestos son los intereses tal como son conceptualizados o percibidos por los sujetos. Respecto a los intereses de una pluralidad de personas, estos pueden ser intereses comunes, cuando los intereses que derivan de las posiciones de los sujetos son similares entre sí. Se habla de intereses colectivos cuando los intereses comunes sólo pueden lograrlos las personas organizándose en una colectividad, no individualmente.

Si consideramos la organización económica, de acuerdo a lo que hemos visto están, en la clase capitalista los propietarios de empresas productoras de bienes y servicios, tanto de la estructura económico-material, como del complejo ideacional (educación, medios de

comunicación de masas, etc.), y de los servicios (salud, deporte profesional, etc.); por otra parte están los capitalistas financieros (bancos y otras empresas y personas del rubro) y los capitalistas comerciales. Vis a vis están los trabajadores de esas empresas, en todas sus variedades. En algunos casos, como en el comercio, hay vendedores que trabajan solos. Aquí debemos referirnos a la pequeña burguesía. La pequeña burguesía⁴ está constituida por pequeñas organizaciones incluyendo las constituidas por una persona, también empresas comerciales familiares, pequeñas empresas de reparación o de producción, y agrupaciones de profesionales como consultoras. En nuestra economía neoliberal los dos primeros tipos de pequeña burguesía están altamente precarizadas, que trabajan en alto porcentaje en la informalidad. Dada la situación en Chile, el tamaño de las empresas es muy variado, predominando, en cuanto a cantidad de ocupados, empresas medianas y pequeñas. Por otra parte están las organizaciones del Estado, con toda la burocracia estatal y empresas estatales de educación y salud. En algunos casos se llama a los trabajadores del Estado como estratos y no clases sociales, pero independientemente de ello, los consideraremos como estamentos aunque comparten elementos de clases sociales. Como puede colegirse de lo anterior, existen dentro de las grandes clases, capitalistas, trabajadores y altos funcionarios del Estado, multitud de fracciones de clase, tanto de propietarios como de trabajadores. Cabe ahora la pregunta: ¿para determinar los intereses de clase y de las fracciones de clase, basta ubicarlos en la estructura de la producción, comercio, finanzas y burocracia? La respuesta es negativa.

Por una parte el sector específico de las fracciones de clase en que operan las organizaciones a que pertenecen, a qué clases sirven, el nivel educacional y complejidad de las tareas, el tamaño de las empresas y organizaciones especifican y dan un contenido histórico-social a sus intereses. Eso por un lado, pero también, en el caso de Chile y países Latinoamericanos, se dan más fuerte que otros estos intereses que se dan a nivel territorial.

De acuerdo con la posición en las fracciones de clase, nivel del sector económico en que trabaja, educación y complejidad de la tarea, sobre todo en esta época de cambios tecnológicos acelerados, dependen los diversos ingresos monetarios que se obtienen. Hay sectores sociales de muy bajos ingresos, de lo que depende su nivel de vida. Cuando esa situación se mantiene por largo tiempo y dado que las construcciones habitacionales y el precio del suelo en sectores urbanizados de calidad son onerosos, los sectores de menores ingresos se asientan en áreas urbanas deprimidas, sin todos los servicios, con menos comercio, con menos áreas verdes y que son estigmatizados por el resto de la población. Los jóvenes de esos barrios no ven buenas perspectivas de vida, hay deserción educacional. En esos sectores frecuentemente prolifera el narcotráfico y la delincuencia organizada reclutando a los jóvenes que no ven perspectivas reales de superación de su situación. El narcotráfico no constituye un sector mayoritario de esos barrios pero crea inseguridad a los

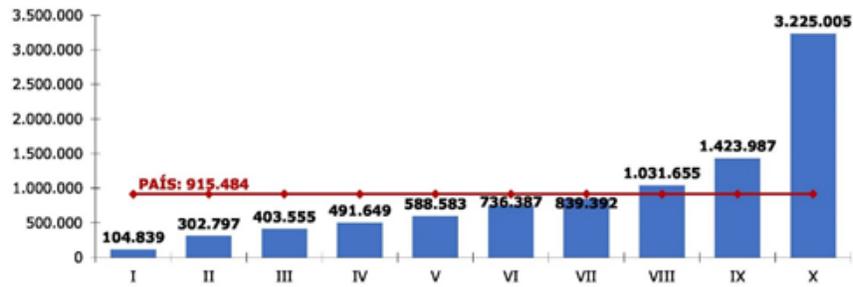
⁴ Respecto a la pequeña burguesía hay una serie de prejuicios. A las personas que se califica de pequeño burgueses se les adjudica una vida acomodada sin sensibilidad social. Aquí usamos una definición científica, definiéndolas de acuerdo a su pequeño capital, diferenciándolos del capitalista mediano y grande que acumulan una masa apreciable de plusvalía. No es un concepto político, ético o moral, se definen de acuerdo a su posición de clase, no de acuerdo a sus valores sociales y en este sentido en Chile hay sectores de la pequeña burguesía precarizados, por la debilidad de nuestro desarrollo.

vecinos y las nuevas generaciones se sienten abandonadas y no comparten muchos valores positivos de la sociedad⁵. Esto porque muchos jóvenes de estos sectores no ven oportunidades de realización personal de acuerdo a fines valorados socialmente. Como se sienten fuera del sistema social vuelcan su rabia en manifestaciones de violencia. La solución no es sólo la represión sino una transformación profunda de esos entornos, con financiamiento real y que sea liderada por esa misma población, que abra la esperanza que provoque cambios de actitudes. Todos tenemos derecho a vivir en un buen entorno. La población de estos sectores puede incluso tener intereses territoriales más fuertes que con sectores de su clase social más favorecidos. Y aquí no basta sólo con reajustes de ingresos, se requiere una transformación social multidimensional con poblaciones empoderadas. Los intereses de clase siempre son especificados y concretizados de acuerdo a la realidad socio-histórica local y multidimensional. Las clases sociales que pueden concluirse de las cifras de la estructura Económico-material muestran una pequeña cantidad de grandes capitalistas exportadores y algunos nacionales que producen cerca del 85% del producto y emplean como trabajadores directos menos de un 5% - 10% de la población como obreros, temporeros y del comercio de grandes tiendas y supermercados, incluyendo un tanto de trabajadores indirectos. Al lado de esto está la miríada de medianas y sobre todo pequeñas empresas comerciales, que correspondería en sentido clásico a una numerosa pequeña burguesía comercial y de servicios, en total cerca de un 60%-75%. En las microempresas formales, incluyendo los cuenta propia hay un 37,3% y en las informales un 28%, en total en las microempresas un 65%. Además de esto en empleos formales en la economía incluyendo grandes empresas, muchos contratos precarios, por boletas de honorarios o a plazo fijo. Por otra parte, dentro de la población activa un importante 20% de comerciantes por cuenta propia principalmente informales (en su mayoría lo que se conceptualiza como vendedores ambulantes y de servicios), que con la pandemia habría llegado a un 28% de las personas que participan activamente en la economía en dicho sector informal. Cabe preguntarse ¿es una economía sana en que un 28% está en la informalidad, vendiendo productos no certificados, sin previsión ni seguridad social, etc.? La distribución de los ingresos en Chile es muy desigual, habiendo una mayoría de bajos ingresos como se ve en los gráficos siguientes.

⁵ El dinero, especialmente en la sociedad capitalista, da poder. El poder del narcotráfico y el crimen organizado no deriva sólo de la violencia sino también del dinero que logran cooptar, lo que les sirve para tener servidores, incluyendo "soldados" en jóvenes de las poblaciones, y también simpatizantes en estas poblaciones. El objetivo en que se basa esta "comunidad" es el enriquecimiento personal obtenido por medios inmorales, como la violencia contra personas sin empatía por el respeto mínimo por los demás, no para transformar la sociedad en una mejor, más solidaria y democrática. Los valores del crimen organizado son violar las normas para beneficio o enriquecimiento individual. Desde el punto de vista de los movimientos revolucionarios son un cáncer pues generan, por su misma naturaleza, corrupción. La actividad revolucionaria debe ser altruista debe lograr mejoría de una clase, no de miembros individuales de la clase. No da lo mismo cuales son "los medios" para lograr los fines revolucionarios. Nos preocupa que el crimen organizado se muestre "revolucionario" cuando es un cáncer para la transformación y superación social. El apoyo a la causa debe ser voluntario logrando consenso dentro de los que lo apoyan, y el crimen organizado crea una barrera que excluye a todos los que están por un mínimo de ética y que son los realmente valiosos.

Ingreso autónomo promedio del hogar por decil de ingreso autónomo per cápita del hogar, 2015 y 2017

(\$ noviembre 2017)



* Al 95% de confianza, las diferencias SON estadísticamente significativas respecto al promedio nacional para todos los deciles.
 * Se excluye servicio doméstico puertas adentro y su núcleo familiar.

Fuente: Ministerio de Desarrollo Social, Encuesta Casen 2017.

Ingresos: distribución por estrato

Estrato 1

50% de los hogares



Hasta **\$869.286**

Estrato 2

30% de los hogares



Desde **\$869.287**
Hasta **\$1.922.996**

Estrato 3

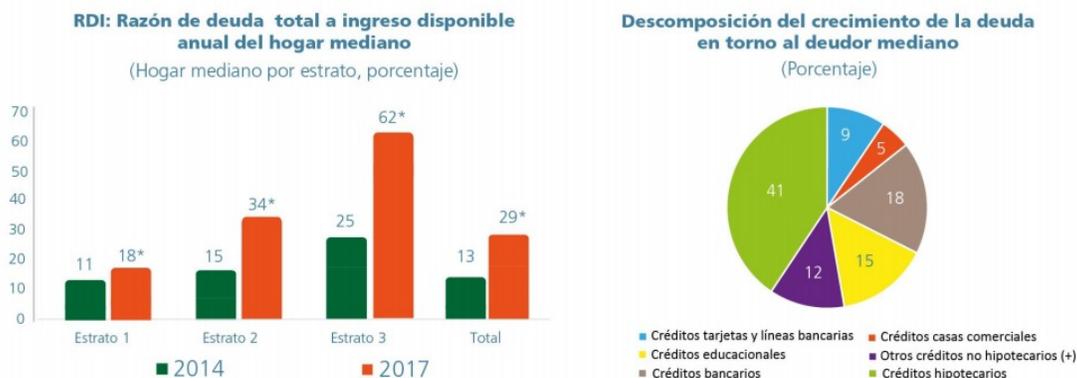
20% de los hogares



Desde **\$1.922.997**

El ingreso mensual del hogar mediano asciende a \$869.286

La deuda total del hogar mediano equivale a un **29%** del ingreso anual del hogar



Existe un aumento en el RDI mediano en todos los estratos

*Indica la significancia estadística del cambio entre 2014 y 2017 al 5%.

*Incluye créditos de cajas de compensación y cooperativas, créditos automotrices y deuda informal.

La educación es percibida como una de las principales fuentes de movilidad social. Como se ve en la distribución de los ingresos y la informalidad en los sectores de clase más precarios, salta a la vista que una política de educación basada en el mercado supone una demanda solvente, y por ello queda claro que la política educacional actual sólo contribuye a reforzar la desigualdad de clase cuya superación no está garantizada por la acción del Estado.

En cuanto al consumo de cultura ligada al ocio se dan grandes diferencias de clase con la excepción de la televisión que es consumida por todas las clases sociales.

En la salud también hay un poderoso sector privado que además de la discriminación por ingreso discrimina a mujeres y adultos mayores. El sector estatal tiene el mayor peso atendiendo un 77% de la población con proporcionalmente una cantidad mucho menor de financiamiento.

Las preferencias por el fútbol profesional en general, se dan en todas las clases sociales y es una “industria” que mueve recursos económicos importantes, independiente que las preferencias por uno u otro club puede estar asociado a ciertas clases sociales.

Los intereses de clase se reflejan también en el acceso y goce de los servicios básicos (como salud y educación) y a la habitación en un territorio, no sólo en el ingreso mensual; ya que los recursos económicos con que se cuenta a largo plazo condicionan el nivel de vida que se va consolidando en cuanto a oportunidades de vida.

Como se da en todas las estructuras de clase en las sociedades capitalistas se presentan grandes diferencias sociales en Chile. Reiteremos, en nuestro país unas pocas

empresas exportadoras que concentran parte importante del valor producido y una gran cantidad de empresas medianas y pequeñas que son comerciales y de servicios que concentran la mayor parte de la población. Las desigualdades sociales son muy claras en la distribución de los ingresos. Dada esta situación es esperable que haya diferencias en los servicios ideacionales (educación) y no ideacionales (salud) que reciben, pero lo que no es “natural” es que estos sistemas están diseñados de tal forma que las políticas públicas en su organización, que deberían estar concentradas en mitigar esas diferencias, contribuyan a través de los sistemas privados apoyados y legalizados por el Estado, a acentuar incluso más esas diferencias.

En Chile están 33 familias en la cúspide de la elite económica ligadas a una fracción de clase que administra la economía del país con quienes comparten parte de la riqueza producida dentro del decil de ingresos más alto. No se trata de redistribuir en los sectores medios para disminuir la desigualdad, sino redistribuir desde los sectores en el centro de la riqueza y sus administradores al resto de la estructura, lo que permitiría disminuir la desigualdad de manera más efectiva.

Pero hay otros aspectos del problema. Como planteamos en otro lugar hay principalmente tres formas de control societal: la coerción física (amenaza o uso de la violencia física), la coerción económica a través del dinero (acceso o denegación de acceso a las mercancías que satisfacen necesidades sociales) y el control moral (sujeción a normas y valores morales). El control a través de la coerción física cuando se usa de manera indiscriminada va perdiendo eficacia y tiende a provocar resistencia si no es acompañado por las otras formas de control. El control moral depende de cuales sean y el grado en que están internalizado los valores comunes. En cambio el control económico funciona en casi todas las circunstancias, incluso a nivel internacional.

En este sentido la concentración del poder económico que se da en las economías capitalistas, en grupos económicos o ramificaciones familiares, por las abismantes diferencias con el resto de la sociedad, hace que estos grupos a través de la propiedad o avisaje en medios de comunicación de masas, universidades y centros de investigación, financiación de campañas políticas, reclutamiento de políticos (incluso de “izquierda”) en sus organizaciones y puestos de mando, etc., **por el desmesurado abismo con los otros recursos económicos disponibles para otras clases o fracciones de clase**, permite que no solo haya un control que garantice la supervivencia del sistema, sino que tengan un apreciable **control directo de las cúpulas del Estado**. Quien controla estos capitales y la elite capitalista en Chile son los dueños de las empresas del cobre cuyas ganancias opacan las del resto de dicha elite profitando como rentistas de las riquezas naturales del cobre. Actúan directamente controlando la cúpula del Estado. El control del Estado por las elites capitalistas varía de sociedad en sociedad pero pensamos que se da en cierto grado en las diversas sociedades capitalistas, y obviamente se da en Chile.

Junto a esta élite y ligados a ella, están las diversas posiciones de todo el aparato estatal y grandes empresas que operan y controlan la economía con una gran desigualdad

social. En este sentido el ingreso promedio del 10% superior es 251 veces el del 10% inferior. Respecto a los sectores de menores ingresos, como vemos en la distribución de ingresos, esta no es sólo desigual sino un amplio sector de fracciones de clase tiene ingresos precarios. Como la demanda solvente depende de los ingresos, un rasgo común de amplias fracciones de clase es su precaria demanda solvente. Pero la demanda depende no sólo del ingreso sino también en qué se prefiere comprar o pagar y en esto hay diferencias de acuerdo a la situación de clase específica que incluye el nivel educacional y otras características culturales de las fracciones de clase, aunque como todos deben sobrevivir siempre hay un sector de gastos en necesidades primarias común que comparten los diversos sectores. Y está además el aspecto cultural entre otros que difiere en distintas fracciones que hace que sus experiencias, aspiraciones y aspectos conductuales e ideológicos también varíen unidos sin embargo por una precariedad común.

Para el problema de condiciones precarias de vida no basta considerar sólo los ingresos. Al respecto es muy útil la última caracterización de grupos socioeconómicos de la ASOCIACIÓN DE INVESTIGADORES DE MERCADO (AIM, 2019) que considera no sólo los ingresos sino también la ocupación y la educación, es decir de manera multidimensional. Hay tres grupos socioeconómicos cuyas ocupaciones no requieren educación formal ni técnica superior que son los tres menores ingresos promedio de los hogares. La organización Gfk Chile exploró algunas características de los grupos socioeconómicos de la AIM.

Dentro de estos GSE los grupos E y D, de ingresos promedio inferiores de los hogares de \$324.000 y \$562.000 respectivamente, están en situaciones de vida muy precarias, ya que según la investigación su principal preocupación (del grupo D) es tener un trabajo (por su vulnerabilidad) . Es decir que aparte de sus bajos ingresos no tienen la seguridad de tener una fuente de ingresos. Cuantitativamente el GSE E es un 12,6% de los hogares y el grupo D un 36,9%, en total cerca del 50% de Chile que vive en condiciones muy precarias. Llamarlos “clase media” aparte de ser ambiguo es disfrazar la realidad de estos sectores, que corresponde de manera más realista como clases o grupos populares. Parte importante de estos grupos se dedican al comercio precario, y trabajos con baja calificación formal, son grupos heterogéneos por lo que no corresponde llamarlos clase obrera, aunque incluye fracciones de la clase obrera entre otros sectores. Pero están unidos por su precarización.

El rostro de la precarización es más complejo. No se trata de que las clases populares tengan un trabajo precario a lo largo de su actividad laboral en un período extenso. Lo que concluye un estudio reciente de la información de las AFP realizado por el destacado economista Manuel Riesco, vicepresidente del Centro Nacional de Desarrollo Alternativo, los trabajadores en diversos momentos tienen un empleo formal y en otros momentos los mismos trabajadores caen en la informalidad o actividades menores, lo que muestra una gran inestabilidad y precariedad de vida. Citando uno de sus análisis:

“Los registros de afiliados a las AFP cubren cerca de 13 millones de personas, que abarcan casi toda la población mayor de 16 años. Crecen a razón de un cuarto de millón por año, incluyendo 277 mil personas en los últimos 12 meses a febrero del año 2022, última información oficial recién publicada. Incluyen 11,4 millones de personas [afiliadas activas](#) y [1,4 millones de pensionadas](#)”

“Casi todas estas personas, [94 por ciento](#), se definen a sí mismas como afiliadas dependientes, es decir, que perciben remuneración de un empleador y figuran en las respectivas planillas de pago cada vez que logran un empleo. Ello no sucede todos los meses, ni mucho menos, pero casi todas las personas afiliadas, cerca del 90 por ciento de los hombres y del 80 por ciento de las mujeres, [registran cotizaciones en los últimos cinco años](#).”

“Todo el pueblo trabajador, casi todas las personas afiliadas al sistema AFP, hombres y mujeres, entran y salen constantemente de esas ocupaciones, que por lo general son precarias y de corta duración. En el intertanto, las personas trabajan por su cuenta o están cesantes. En el caso de las mujeres, ellas muchas veces dejan de buscar trabajo en el intertanto, por lo cual las estadísticas las sacan de la categoría “fuerza de trabajo”. No existe una muralla China entre trabajos formales e informales, las personas que conforman son todas temporeras. Este es un hallazgo sociológico mayor, que ha sido reconocido por la revista de la OIT. Parece importante reconocerlo al analizar la estructura social”

“Es importante constatar que la abrumadora mayoría del pueblo trabajador de Chile, 11,4 millones de personas, obtiene la mayor parte de sus ingresos de los modestos y precarios salarios que perciben cuando logran acceder a los 6,5 millones de ocupaciones donde generan la mayor parte del valor que se mide en el PIB”

En este sentido la precariedad tiene dos rostros: los bajos ingresos, un alto porcentaje de informalidad y habitabilidad en barrios deprimidos o campamentos y además inestabilidad por estar en cierto momento en empleos formales y en otros momentos en la informalidad o carencia.

Referencias

- Adimark. (2000). *El Nivel Socioeconómico ESOMAR, Manual de aplicación*. 1–8.
<http://www.microweb.cl/idm/documentos/ESOMAR.pdf>
- AIM. (2019). *Actualización Clasificación Gse Aim Y Manual De Aplicación Chile 2019*.
- Celeux, G., & Govaert, G. (1991). Clustering Criteria for Discrete Data and Latent Class Models. *Journal of Classification*, 8, 157–176.
- Chuaqui, J. (2019). *Estructura social, poder y persona: Un tributo a El Capital de Carlos Marx*. Ril Editores.

London School of Economics. (n.d.). *Professor Mike Savage*. Retrieved June 5, 2022, from <https://www.lse.ac.uk/sociology/people/mike-savage>

Nylund-Gibson, K., & Choi, A. Y. (2018). Ten frequently asked questions about latent class analysis. *Translational Issues in Psychological Science, 4*(4), 440–461. <https://doi.org/10.1037/tps0000176>

Savage, M., Devine, F., Cunningham, N., Taylor, M., Li, Y., Hjellbrekke, J., Le Roux, B., Friedman, S., & Miles, A. (2013). A New Model of Social Class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment. *Sociology, 47*(2), 219–250. <https://doi.org/10.1177/0038038513481128>

Weller, B. E., Bowen, N. K., & Faubert, S. J. (2020). Latent Class Analysis: A Guide to Best Practice. *Journal of Black Psychology, 46*(4), 287–311. <https://doi.org/10.1177/0095798420930932>