

Prof. Dr. Jorge Chuaqui



INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DE LAS CLASES SOCIALES

Chile y Latinoamérica

Study of interaction of social classes (Chile and Latin America)

Emanuel Arredondo - Carlos Catasti - James G. Linn - Matías Ugarte - Laura Moreau
Javier Molina - Pedro Silva - Patricio Pulgar - Morris Moreno

MAYO /2022

INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DE LAS CLASES SOCIALES

Chile y Latinoamérica

Prof. Dr. Jorge Chuaqui

Emanuel Arredondo - Carlos Catasti – James G. Linn – Matías Ugarte

– Laura Moreau – Javier Molina – Pedro Silva – Patricio Pulgar –

Morris Moreno

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

<https://doi.org/10.6084/m9.figshare.20402853.v1>

ISBN: 978-956-410-716-5



A MARÍA ANGÉLICA SUSANA KLAUCKE COLL

ÍNDICE

_Toc105168494

I. INTRODUCCIÓN	7
<i>Jorge Chuaqui K.</i>	
II. PERSPECTIVAS MARXISTAS DE LAS CLASES SOCIALES	8
2.1. MARTA HARNECKER: CLASES SOCIALES Y LUCHA DE CLASES.....	8
<i>Carlos Catasti D.</i>	
2.2 ANÁLISIS DEL AUTOR	19
2.2.1 APUNTES SOBRE LA CONTRIBUCIÓN DE ALTHUSSER.....	19
<i>Patricio Pulgar C.</i>	
2.2.2 LA REPRODUCCIÓN DEL SISTEMA CAPITALISTA	24
<i>Jorge Chuaqui K.</i>	
2.2.3 REPRODUCCIÓN SOCIAL DEL SISTEMA: ANÁLISIS MARXISTA PORMENORIZADO DE POSICIONES DE CLASES EN LA SOCIEDAD CAPITALISTA HEGEMÓNICA: STANISLAW KOZYR-KOWALSKI	36
<i>Jorge Chuaqui K.</i>	
<i>Javier Molina-Johannes</i>	
2.3 EL ENFOQUE MARXISTA DE OLIN WRIGHT.....	57
<i>Laura Moreau</i>	
<i>Patricio Pulgar C.</i>	
III. OTROS AUTORES CONTEMPORÁNEOS.....	66
3.1 ANTHONY GIDDENS Y LA ESTRUCTURA DE LAS CLASES SOCIALES: LA ESTRUCTURA DE LAS CLASES SOCIALES, LAS CAPACIDADES DE MERCADO, LA CONCIENCIA DE CLASE, ENTRE OTROS TEMAS	66
<i>Morris Ignacio Moreno</i>	
3.2 BOURDIEU Y CLASES SOCIALES: ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL.....	77
<i>Matías Ugarte Figueroa</i>	
<i>Emanuel Arredondo González</i>	
3.3 UNA CONCEPTUALIZACIÓN DE LA ÉLITE A PARTIR DE WRIGHT MILLS.....	84
<i>Javier Molina-Johannes</i>	
3.4 SOCIOLOGÍA NORTE AMERICANA. PERSPECTIVAS DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN ESTADOS UNIDOS: CONCEPTOS INICIALES	92
<i>James G. Linn</i>	
<i>Emanuel Arredondo González</i>	

IV. LAS CLASES SOCIALES EN CHILE Y LATINOAMÉRICA	106
4.1 EL PENSAMIENTO MARXISTA DE JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI: CULTURA Y RAZA COMO ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LAS CLASES SOCIALES EN AMÉRICA LATINA...	106
<i>Pedro Silva A.</i>	
4.2 COMPRENSIÓN DE PAULO FREIRE RESPECTO A LA SOCIEDAD Y LAS CLASES SOCIALES.....	112
<i>Laura Moreau</i>	
4.3 APROXIMACIÓN A LA NOCIÓN DE CLASES MEDIAS DESDE LAS DERECHAS CHILENAS	114
<i>Javier Molina-Johannes</i>	
4.4 LA SITUACIÓN DE LAS CLASES SOCIALES EN LA AMÉRICA LATINA ACTUAL SEGÚN LA CEPAL	130
<i>Patricio Pulgar C.</i>	
4.5 LAS CLASES SOCIALES EN CHILE ACTUAL.....	134
<i>Jorge Chuaqui K.</i>	
4.6. MEDICIÓN DE LAS CLASES SOCIALES	142
<i>Emanuel Arredondo González</i>	
<i>Matías Ugarte Figueroa</i>	

AUTORES Y AUTORAS

JORGE CHUAQUI K.

Sociólogo (U. de Chile), Doctor en Ciencias Humanas (Sociología) (U. de Poznan, Polonia). Profesor Titular de la Escuela de Sociología de la Universidad de Valparaíso en Sociología de la Salud y Teoría Social . Más de 85 publicaciones sociológicas Autor del libro: SOCIEDAD, PSIQUIATRÍA Y ESQUIZOFRENIA (Interrelaciones) (2002). Valparaíso: Alba Producciones, y de los libros “MICROSOCIOLOGÍA Y ESTRUCTURA SOCIAL GLOBAL” (2012) Santiago de Chile: Editorial Lom, INCLUSIÓN EN LA DIVERSIDAD O EXCLUSIÓN (Disyuntiva éticosocial de los procedimientos para pacientes psiquiátricos) (2012). Berlín: Editorial Académica Española y editor del libro SOCIOLOGÍA DE LA SALUD: CHILE 2008-2015, (2016) Santiago de Chile: Editorial RIL. Autor del libro ESTRUCTURA SOCIAL, PODER Y PERSONA (Un tributo a El Capital de C. Marx) (2019) , Santiago de Chile: RIL editores (edición financiada por el Fondo del Libro del Ministerio de las Culturas, el Patrimonio y las Artes).

JAMES G. LINN

James G. Linn, Ph.D is a Senior Researcher and Professor at Optimal Solutions in Healthcare and International Development and Meharry, U.S.A. He received a Masters in Ibero-American Studies and a Ph.D. in Sociology at the University of Wisconsin-Madison where he studied with Prof. Gene Havens and Erik Wright in the area of class-analysis. He has lectured and done academic research in the Dominican Republic, Venezuela, Brazil, Argentina, Chile and Ecuador. He is past President of Research Committee-49, Mental Health and Illness, of the International Sociological Association.

EMANUEL ARREDONDO G.

Sociólogo UV, Mg. en Educación PUCV, Doctorando en Educación UPV, España. Experiencia en docencia en pre y post grado, en áreas vinculadas a la metodología de la investigación. Líneas de investigación vinculas a las políticas educativas y evaluación.

CARLOS CATASTI D.

Sociólogo, Universidad de Valparaíso. Fue ayudante de la asignatura Sociología de la Salud, impartida por el profesor J. Chuaqui. Académicamente, desarrolló su tema de investigación de tesis en el fenómeno de la inseguridad ciudadana en Valparaíso. En la actualidad, se desempeña laboralmente en el sector productivo privado en el área de asuntos corporativos.

PATRICIO PULGAR C.

Sociólogo de la Universidad de Valparaíso, y diplomado en Metodologías de la Investigación para las Ciencias Sociales por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso; realizó su práctica en la Fundación País donde colaboró en la investigación titulado "Pobreza y desastres socioambientales de la región de Valparaíso". Participó como profesor de alfabetización digital en la Universidad Abierta de la Universidad de Valparaíso-Putando y actualmente se encuentra trabajando como Profesional en Servicio País para la Fundación por la superación de la pobreza en la comuna de María Pinto.

PEDRO SILVA A.

Sociólogo de la Universidad de Valparaíso, y diplomado en Metodologías de la Investigación para las Ciencias Sociales por la Pontificia Universidad Católica De Valparaíso. Sus labores profesionales se han desarrollado principalmente en proyectos comunitarios y políticos con grupos vulnerables, en temáticas de reforestación de áreas poblacionales ambientalmente deprimidas; elaboración de política pública en temáticas de seguridad comunal, y como coordinador de la Oficina de Inclusión y Diversidad en temáticas de migración y discapacidad.

MATÍAS UGARTE F.

Sociólogo Universidad de Valparaíso, tesis de pre grado con temáticas vinculadas a las Sociologías de la educación, del Trabajo y de las emociones. Experiencias laborales relacionadas a la gestión de proyectos Red SENAME en Ong La Casona de los Jóvenes. Experiencia en coordinación de red con diversos actores institucionales.

LAURA MOREAU

Socióloga de la Universidad de Valparaíso, Magíster en Gestión Educacional de la Universidad de Chile. En el ámbito laboral se desempeña en gestión educacional, diseño de metodologías participativas en educación y formación docente a nivel central de la función pública.

JAVIER MOLINA-JOHANNES

Tesista del Doctorado en Estudios Latinoamericanos en la Universidad de Chile. Sociólogo por la Universidad de Valparaíso y Magíster en Filosofía de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Algunas de mis líneas de investigación son: pensamiento conservador, filosofía medieval y teologías políticas. Sobre estas problemáticas he publicado varios artículos indexados, el más reciente se titula: "La conversión agustiniana: consumación del amar ordenadamente", en la Revista Chilena de Estudios Medievales (2021). Se pueden revisar en: <https://uchile.academia.edu/JavierMolinaJohannes>

MORRIS MORENO

Sociólogo titulado de la Universidad Andrés Bello, Viña del mar. Fue ayudante de pregrado en dos ocasiones para la asignatura "Introducción a la Sociología". Realizó su práctica profesional en la Ilustre Municipalidad de Valparaíso en el equipo de Participación Ciudadana, y realizó su tesis de pregrado con enfoque en la configuración urbana de Villa alemana y los procesos de desplazamiento de los/as estudiantes de educación superior de la comuna.

I. INTRODUCCIÓN

Dr. Jorge Chuaqui K.

El surgimiento y desarrollo del capitalismo en Europa, tuvo como consecuencia agudos problemas de desorganización social. La confianza en el poder de la ciencia hizo que destacados intelectuales plantaran la necesidad de una nueva ciencia social que entregaran conocimientos, amparados en la ciencia, para contribuir a resolver esos problemas. El encargado de rotular esa nueva ciencia en formación fue Augusto Comte, quien popularizó en el ambiente intelectual el nombre de dicha ciencia: Sociología.

El agudo cambio social trajo consigo conflictos y desorganización, y para comprender y mejor actuar surgieron al menos dos ejes: la debilidad de la cohesión social (con Ferdinand Tonnies, Emile Durkheim y George Simmel, entre otros) y la formación de clases sociales en conflicto (Carlos Marx y combinando ambos aspectos Max Weber). Desde esa época hasta la actualidad, muchas elaboraciones teórica y empíricas han tenido lugar, pero aún en la sociología contemporánea el marxismo sigue enriqueciendo la teoría y práctica de las clases y lucha de clases.

Esta es la razón porque una abultada primera parte está dedicada a exponer la teoría marxista, no de sus primeros momentos sino la de nuestra época. Y, entre las diversas corrientes marxistas, elegimos una, la corriente estructuralista, nuestra elección, porque nos parece la más fructífera, aunque tenemos claro que en este aspecto no hay consenso. Además de la bibliografía pensamos que en este sentido hemos hecho aportes personales.

Porque este texto está elaborado en Chile, comenzamos exponiendo conceptos marxistas de divulgación popular realizados por Marta Harnecker. Luego desarrollos personales y de otros colegas, para finalizar con las ideas del sociólogo estadounidense Olin Wright, quien combina el marxismo con el empirismo.

Luego exponemos los aportes de destacado sociólogos contemporáneos: Anthony Giddens, Pierre Bourdieu, la sociología funcionalista estadounidense, y además Wright Mills, en conjunto de amplia acogida en el contexto sociológico.

Como estamos conscientes que somos chilenos y latinoamericanos, exponemos las ideas de intelectuales y sociólogos marxistas y no marxistas, apoyadas varias de ellas en investigaciones empíricas latinoamericanas y chilenas tradicionales.

Por último, se hace un análisis de las técnicas y métodos de las investigaciones empíricas de la estratificación. Como se podrá colegir de la lectura la ejemplificación y análisis se hacen en la perspectiva de Chile y Latinoamérica.

Lo único que pretendemos es culminar con un texto de apoyo a la docencia.

II. PERSPECTIVAS MARXISTAS DE LAS CLASES SOCIALES

2.1. MARTA HARNECKER: CLASES SOCIALES Y LUCHA DE CLASES

Carlos Catasti D.

Introducción

En el siguiente capítulo, se expone, a modo de introducción, conceptos sustanciales que permiten un primer acercamiento a la teoría marxista desde el enfoque de Marta Harnecker. De este modo, se abordan elementos que se encuentran presente en dos grandes temas desarrollados por la autora: Clases Sociales y Lucha de Clases. En un primer momento, se especifican los principales sistemas de producción que dan origen a las clases sociales para luego describir los grupos sociales que componen a cada una de las clases; en un segundo momento, se introducen elementos como conciencia de clase, y también, se desarrollan los diferentes tipos de lucha que se pueden dar en la lucha de clases.

Conceptos clave

Marta Harnecker, plasma su interpretación del marxismo, de manera directa y dirigida a todo tipo de público. En este sentido, este capítulo, intenta responder de la misma forma, tomando conceptos fundamentales utilizados en la obra de la autora, tales como burguesía, pequeña burguesía y proletariado, conciencia de clase, lucha de clases y sus posibles formas: económica, ideológica y política.

Sistemas de producción y clases sociales

Durante el transcurso de la historia, las diversas sociedades se han caracterizado fundamentalmente por la forma en que se producen en ella los bienes materiales. En ellas se han establecido determinadas relaciones entre los propietarios de los medios de producción y los productores directos o trabajadores. Por ejemplo, antiguamente en una sociedad donde predominaba el modo de producción esclavista, el amo era dueño de las tierras (medios de producción) y también de los hombres esclavos (fuerza de trabajo); luego, en el sistema servil, el terrateniente, fue dueño del medio de producción más importante de la época: la tierra. Mientras, concedía pequeños pedazos de tierra a campesinos, a cambio de que trabajasen el terreno del terrateniente; finalmente, en el sistema capitalista, los obreros se ven obligados a vender su fuerza de trabajo a los capitalistas a cambio de un determinado salario. Los capitalistas, dueños de las fábricas establecen las condiciones de trabajo.

De esta forma se explica que, en todos los sistemas de producción, ciertos grupos sociales – los dueños de los medios de producción – se apoderan del trabajo ajeno pudiendo explotar a los demás grupos compuestos por trabajadores.

Estas relaciones entre los hombres, determinadas por la relación de propiedad con los medios de producción, M. Harnecker, las define como relaciones sociales de

producción. Son este tipo de relaciones las que dan origen a grupos sociales diferentes, denominados clases sociales.

Las clases sociales son grupos sociales antagónicos, en que uno se apropia del trabajo de otro a causa del lugar diferente que ocupan en la estructura económica de un modo de producción determinado, lugar que está determinado fundamentalmente por la forma específica en que se relaciona con los medios de producción (Harnecker, 1985, pág. 171).

En tanto, de esta definición, se desprende que estos grupos sociales tienen contradicciones entre sí, puesto que se crea una relación de explotador a explotado, en el que el primero se apropia del trabajo de otro.

En la teoría marxista, es fundamental analizar la relación que los individuos tienen con los medios de producción, de esta forma, es posible distinguir las clases entre grupos sociales. En este sentido, la diferenciación de clases no se debe limitar a los conceptos de explotadores y explotados, pues, el carácter de explotación es diferente en cada sociedad. Harnecker (1972), expresa la importancia de definir este carácter:

[...]de él dependerá el tipo de reivindicación revolucionaria que surja de las clases oprimidas. La reivindicación del campesino siervo es muy diferente a la del proletariado agrícola o industrial. El primero tiende a luchar por conseguir un pedazo de tierra para él; el segundo tiende a luchar por la destrucción de toda propiedad privada sobre los medios de producción. (pág. 9)

Más bien, la diferenciación de clases se da por las relaciones que los individuos tienen con los medios de producción fundamentales. Ya mencionamos que las relaciones sociales de producción, es decir, las relaciones que se establecen entre los propietarios de los medios de producción y los trabajadores directos, originadas por la relación de propiedad con los medios de producción dan origen a las clases sociales. Aun así, para una correcta diferenciación de clases, no solo se debe considerar la propiedad o no propiedad de los medios de producción, también, se debe tener en cuenta las formas de control que estos grupos sociales tienen sobre el proceso de producción, lo que Harnecker (1985), llama relaciones técnicas de producción, y, las define como “las relaciones dadas por las formas de control o dominio que los agentes de la producción ejercen sobre los medios de trabajo en particular y sobre la puesta en marcha del proceso de producción en general” (pág. 27).

Al respecto, en una sociedad en donde dominan las relaciones de producción capitalista, existen dos clases antagónicas: la burguesía o clase capitalista y el proletariado o clase obrera.

La burguesía o clase capitalista

La burguesía o clase capitalista es la clase explotadora del modo de producción capitalista. Dentro de las clases, existen las fracciones de clase, que son los subgrupos en los que puede descomponerse una clase social. En el caso de la burguesía, se

descompone en burguesía industrial, burguesía comercial y burguesía financiera. Explica Harnecker (1972):

El capitalista industrial es el que extrae y se apropia de la plusvalía, pero como para disfrutar de ésta necesita de la cooperación de los capitalistas financiero y comercial, Marx dice que estos dos últimos capitalistas “realizan” la plusvalía, es decir, la hacen concretamente posible. El capitalista industrial no saca nada con tener el producto en que se ha materializado trabajo no pagado o plusvalía si no logra vender ese producto, recuperando de esa manera el capital inicial más dinero adicional, que luego se transforma en capital. (pág. 11)

De forma que, al identificar las tres fracciones de clase, se determina el criterio científico para diferenciarlas. Para aquello, se debe considerar el concepto de ganancia, que es la forma más desarrollada y concreta del plusvalor. De este modo, los capitalistas industriales o dueños de las fábricas, participan directamente en la extracción del plusvalor, les corresponde la ganancia de la empresa; los capitalistas comerciales o dueños de almacenes distribuidores, realizan la plusvalía al comprar al capitalista industrial los productos a un precio más bajo que luego él los vende en el mercado, lo que le corresponde la ganancia comercial; y, los capitalistas financieros (banqueros), realizan el plusvalor, a partir de créditos bancarios que generan intereses, obteniendo así, su ganancia.

Harnecker, ya visualizaba en su obra – en aquellos años de los 70’ – que, estas fracciones solo se dan en un capitalismo de libre competencia. Luego, el proceso de centralización capitalista, da paso a la fusión de capitales, en los que los grandes capitalistas concentrarían el capital industrial, comercial y financiero, transformándose así en una burguesía monopólica. En este proceso de transformación capitalista, el resto de la burguesía mediana y burguesía pequeña, sufren de la explotación monopólica.

Por lo tanto, Harnecker (1972), llama burguesía o clase capitalista a:

la clase que controla y dirige el sistema de producción capitalista. Con dinero acumulado compra medios de producción y fuerza de trabajo a fin de obtener una cantidad de dinero mayor de la que invirtió al iniciar este proceso, dinero que obtiene través del trabajo no pagado de los trabajadores del sector industrial. (pág. 12)

El proletariado o clase obrera

El proletariado o clase obrera es la clase explotada del modo de producción capitalista. Al igual que la burguesía, la clase trabajadora presenta fracciones de clase, las que se conforman únicamente por personas que al vender su fuerza de trabajo producen o realizan plusvalía para quienes las compran, excluyendo así, a trabajadores de determinados servicios particulares (empleados/as del hogar, empleados/as de peluquería, jardineros/as, etc.) y a los que venden su fuerza de trabajo por un salario a

los organismos del Estado (profesores, FFAA, jueces, etc.). De este modo, las fracciones de clase están formadas por trabajadores de la industria¹, del comercio y de los bancos.

En este punto, M. Harnecker, hace una distinción entre “proletario” y “proletario profesional”, refiriéndose con este último a administradores y supervisores que cumplen una función intermediaria entre obreros y capitalistas en representación de los intereses del capital. La autora, sostiene que, aunque, participen en el proceso de producción y distribución de bienes materiales, su condición de explotados y explotadores a la vez, hace que no puedan ser considerados ni como capitalistas ni como obreros, por lo tanto, no constituyen una clase social, sino son un grupo intermedio entre las dos clases antagónicas.

Llamaremos proletario o clase obrera a la clase explotada del sistema de producción capitalista, formada por trabajadores ligados a la producción de bienes materiales, que venden su fuerza de trabajo por un salario para producir o realizar plusvalía, desempeñando un trabajo parcial, subordinado a las órdenes de sus superiores que son los que a distintos niveles controlan el proceso. (Harnecker, 1972, pág. 16)

Concluyendo, así, que la clase trabajadora, presenta fracciones de clase al igual que la clase capitalista, es última, se compone de capitalistas industriales, comerciales y financieros. Por otra parte, pertenecen a la clase trabajadora, los obreros industriales, obreros del comercio y la banca. Sostiene, Harnecker (1972) “la denominación burguesa de considerar “empleados” a los trabajadores del comercio y los bancos no es sino una forma más de dividir a la clase obrera” (pág. 13).

La pequeña burguesía

En una sociedad, en donde, dominan las relaciones de producción capitalistas, que dan origen a las dos grandes clases antagónicas, burguesía y proletariado, también existen otras relaciones de producción que les están subordinadas. Estas últimas relaciones, provienen – en mayor parte – de formas de producción anteriores a la sociedad capitalista. En este tránsito de relaciones de producción, las relaciones precapitalistas tienden a disolverse. De esta disolución, surge una relación de producción específica de pequeños productores independientes que viven de su propio trabajo, que no explotan trabajo ajeno y son dueños de sus propios medios de producción. De este modo, existe una pequeña burguesía dedicada a la producción y otra pequeña burguesía dedicada al comercio. Ahora bien, no todo pequeño productor independiente es considerado parte de la pequeña burguesía, sólo pertenecen a esta clase, los pequeños productores que venden sus productos en el mercado capitalista.

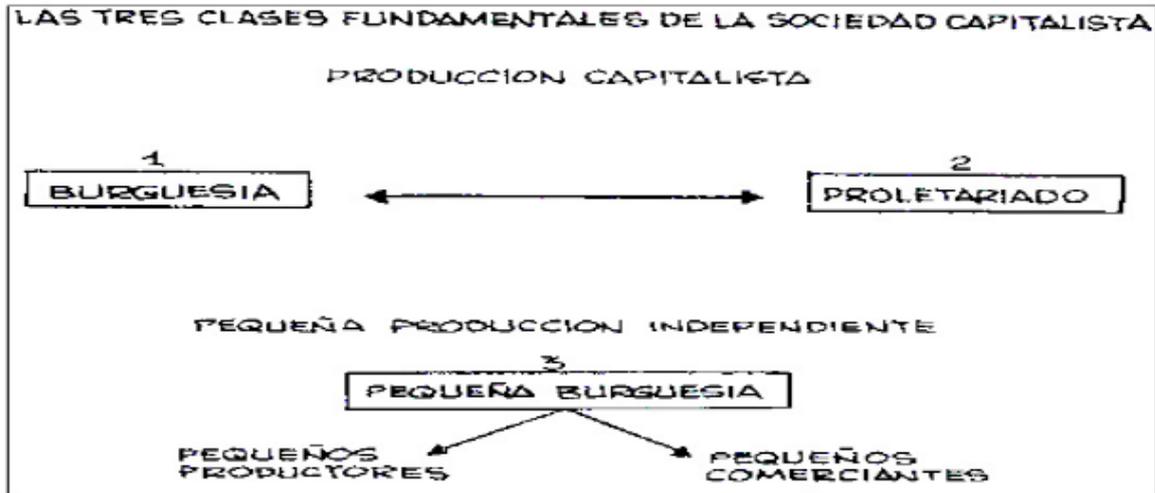
Esta clase social de transición, denominada pequeña burguesía, en general, son artesanos, pequeños campesinos, pequeños comerciantes, etc. que si llegan a comprar fuerza de trabajo lo hacen en cantidades muy reducidas que no alcanzan a producir plusvalía.

¹ Considera no sólo a los que trabajan en fábricas, sino también a los mineros y a los obreros agrícolas.

De esta forma, Harnecker (1972) llama “pequeña burguesía a la clase social formada por pequeños productores independientes que venden sus productos en el mercado capitalista” (pág. 17).

Figura 1

Las tres clases fundamentales de la sociedad capitalista



Fuente: Marta Harnecker (1972).

Noción de clase media

El concepto de clase media, ha sido utilizado frecuentemente en los análisis de clases sociales, sin embargo, Harnecker, sostiene que esta noción proviene de una definición burguesa de las clases sociales. Pues, según ella, la burguesía considera que existen tres clases sociales: la clase alta, clase media y la clase baja. Esta simplificación del análisis determina la distinción de clases mayoritariamente en función de los bienes económicos, “[...] se limita a señalar que existen individuos más ricos que otros y que mete en un mismo saco a personas que tienen funciones e intereses muy diferentes dentro de una sociedad [...]” (Harnecker, 1972, pág. 7). De esta manera, se incluyen grupos que pertenecen a distintas clases y grupos sociales, frecuentemente, pequeños comerciantes y productores; “empleados” del banco y comercio; funcionarios públicos, profesores, administradores, etc. es decir, se produce una confusión de la cual no es posible determinar en mayor medida las relaciones y los intereses que tienen los grupos sociales con los medios de producción, en esta medida, no se explica la razón por lo que unos tienen más dinero y otros tienen menos.

Para finalizar esta primera parte del análisis referente a las clases sociales, se debe tener presente que no todos los grupos sociales son considerados parte de las clases sociales, estas últimas están conformadas por grupos de la sociedad ligados directamente a la producción de bienes materiales.

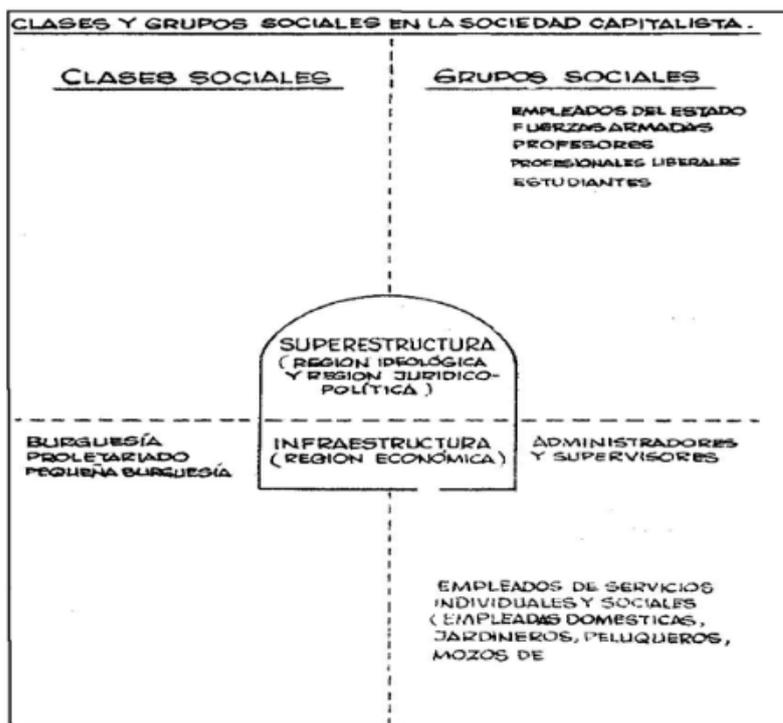
En este sentido, se debe considerar que la dimensión económica, siendo la fundamental en una sociedad – destaca la autora –, se encuentra al nivel de la

infraestructura. Sin embargo, la sociedad también se constituye por otro nivel, la superestructura, formada por la región jurídico-política (Estado, Derecho, etc.) y por la región ideológica (ideas, religiones, etc.). Por lo tanto, la superestructura, funciona a través de grupos sociales que no producen plusvalía sino que están ligados al servicio de las instituciones de la superestructura, tales como, organismos del Estado, organismos transmisores de ideologías, etc.

Así también, a nivel de infraestructura, por una parte, existen grupos sociales que no están ligados a la producción de bienes materiales, por ende, no son considerados parte de las clases sociales, algunos de ellos son, empleados/as del hogar, jardineros/as, peluqueros/as, etc. por otra parte, existe otro grupo social compuesto por individuos que estando ligados a la producción de bienes materiales, realizan el papel intermedio entre la burguesía y la clase trabajadora, estos son, los administradores, supervisores, etc.

Figura 2

Clases y grupos sociales en la sociedad capitalista



Fuente: Marta Harnecker (1972).

Intereses de clase y conciencia de clase

Hasta el momento, hemos visto que en las sociedades en donde dominan las relaciones de producción capitalista, existen grupos sociales y dos clases antagónicas.

Los grupos y clases sociales, manifiestan aspiraciones motivadas por problemas actuales de su existencia, denominados intereses espontáneos inmediatos, que,

generalmente, tienen por objetivo lograr un mayor bienestar inmediato, una mejor participación en el reparto de la riqueza social (Harnecker, 1985). Por ejemplo, lograr un acuerdo para aumentar salarios, mejorar las condiciones de seguridad laboral, etc. sin embargo, son luchas reformistas, que, en el caso de la clase trabajadora, no ataca la verdadera causa de su situación de explotados: el sistema de producción capitalista.

Por otra parte, están los intereses estratégicos a largo plazo, estos “surgen por la situación propia de cada clase en la estructura económica de la sociedad” (Harnecker, 1985, pág. 179). Es decir, por el lugar que ocupa determinada clase social dentro de la estructura económica. De este modo, el interés estratégico a largo plazo del proletariado es destruir el sistema de producción capitalista, mientras que, los de la clase dominante es perpetuar su dominación.

De lo dicho anteriormente, M. Harnecker, sostiene que, únicamente los intereses estratégicos a largo plazo representan los verdaderos intereses de clase, sin embargo, para conducir a la clase trabajadora a comprender sus verdaderos intereses de clase es necesario partir de los intereses espontáneos. Puesto que – siguiendo la teoría leninista –, la lucha contra los servidores del capital debe ligarse con determinados intereses de la vida cotidiana, complementando y NO limitando la lucha a la mera intelectualidad (Lenin, 1969). Los intereses estratégicos a largo plazo, no surgen de un momento a otro de manera espontánea.

Ahora bien, el término de CONCIENCIA DE CLASE, está directamente relacionado al concepto de interés de clase. Según Harnecker (1985) “un individuo o grupo social tiene conciencia de clase cuando está consciente de sus verdaderos intereses de clase” (pág. 180). Es decir, una vez que una clase social comprende sus intereses estratégicos a largo plazo, se puede decir que ha adquirido conciencia de clase. En este sentido, la autora sostiene que, debe haber una distinción entre la conciencia psicológica de los individuos y la conciencia de clase. Esta última “es un dato objetivo que se relaciona con una situación objetiva: la situación que ocupa cada clase en la producción social” (Harnecker, 1985, pág. 180). De este modo, se distingue de los pensamientos empíricos y de los pensamientos psicológicamente descriptivos y explicables que los hombres hacen de su situación de vida.

La clase trabajadora, en su lucha, no siempre posee conciencia de clase. En muchos casos, se limitan a luchas reivindicativas, gremialistas, apolíticas, etc. Existen mecanismos de la clase dominante, en los cuales se interpone una ideología de dominación por sobre los explotados, por lo tanto, la conciencia de clase, no es producto exclusivo de la estructura económica de la sociedad. En tal sentido, las condiciones para la que la clase obrera adquiera conciencia de clase por sí misma nunca estarán lo suficientemente maduras, es la teoría marxista-leninista imprescindible para que el movimiento obrero conozca en forma inmediata sus intereses estratégicos a largo plazo.

Lucha de clases

Hasta el momento, se ha desarrollado un análisis de las características y condiciones de las clases sociales antagónicas, así se ha visto que el proletariado y la

burguesía, en la sociedad capitalista poseen intereses opuestos. Por una parte la clase trabajadora debe luchar por el fin de su condición de explotados, mientras la burguesía se esmera en mantener su condición dominante en la sociedad.

Estos intereses antagónicos se manifiestan en enfrentamientos a distintos niveles dentro de la sociedad, en los que cada clase social lucha por imponer sus propios intereses. En este sentido, Harnecker (1985), define la LUCHA DE CLASES como el “enfrentamiento que se produce entre dos clases sociales cuando estas luchan, no exclusivamente por sus intereses inmediatos, sino por sus intereses a largo plazo, es decir, por sus intereses de clase” (pág. 195).

De esta definición de lucha de clases, se extrae, en primer lugar, que, para que se cumplan las condiciones para una eventual lucha de clases, la lucha se debe dar a un nivel total, en el sentido de que todos los grupos dentro de la clase trabajadora deben estar conectados a la lucha contra la clase capitalista y su gobierno, ésta no debe ser parcial, por ejemplo, una huelga en única fábrica, sería un caso aislado que no cumple las condiciones para que sea considerada lucha de clases. En segundo lugar, aunque se lograra movilizar a toda la clase trabajadora, si ésta actúa únicamente por sus intereses espontáneos, por ejemplo, un aumento del salario mínimo, tampoco podríamos afirmar que existe una lucha de clases, puesto que la clase obrera debe organizar su lucha por la realización de intereses a largo plazo.

La burguesía, al estar en constante ejercicio de la dominación sobre la clase obrera, esta última ve dificultada su organización y más aún lograr articularse a nivel nacional. Sostiene Harnecker, que, para alcanzar la lucha de clases debe existir una organización sindical y que sus enfrentamientos estén dirigidos por un partido proletario.

Estos enfrentamientos no deben reducirse a la única esfera de la estructura económica de la sociedad sino que la lucha de clases se debe dar en 3 niveles estructurales de la sociedad: a nivel económico, a nivel ideológico y a nivel político.

La lucha económica

“La lucha económica es el enfrentamiento que se produce entre las clases opuestas por objetivos económicos. Este enfrentamiento se caracteriza por la resistencia que oponen a este nivel las clases explotadas a las clases explotadoras” (Harnecker, 1985, pág. 196).

En tal sentido, se desprende, que, mediante la lucha económica, la clase trabajadora busca remediar los males de su situación de clase mas no suprimir el sometimiento de su trabajo al capital, es decir, es una lucha reivindicativa por intereses inmediatos comunes, puesto que, sus objetivos son económicos y no políticos.

Marta Harnecker, al igual que Lenin, sostiene que es el sindicato la forma de organización necesaria para realizar esta lucha de carácter reivindicativo. Esta organización tiende a reunir a toda la clase obrera, sin distinción de credos o partidos políticos.

La lucha ideológica

Para la mantención y consiguiente reproducción del modelo social, debe haber una legitimación ideológica que prevalezca y trascienda las clases sociales, instituciones y a los diversos grupos sociales. La burguesía impone sus ideas que contribuyen a mantener su dominación sobre el proletariado, puesto que, debido a su poder económico, controlan los medios de difusión de ideas: radios, prensa, escuelas, universidades, etc. Por aquel motivo, la forma de contrarrestar la ideología burguesa es a través de la teoría revolucionaria, la cual debe ser adoptada por el proletariado con el objetivo de conocer sus intereses de clase, y, por consiguiente, adquirir conciencia de clase. A esta lucha en el complejo de las ideas se llama lucha ideológica.

La lucha política

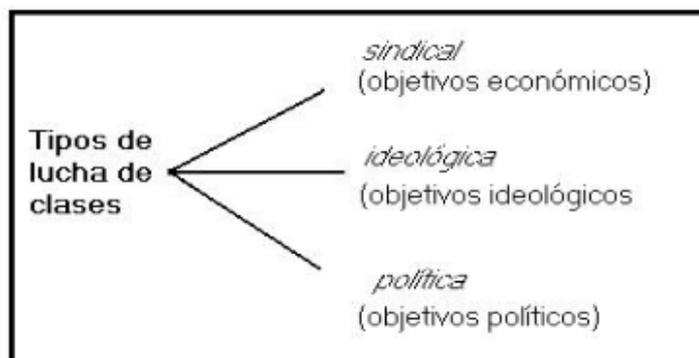
“La lucha política es la lucha por el poder político, es decir, la lucha contra la organización del poder del estado hasta entonces vigente. No es una lucha por reformas sino una lucha revolucionaria por cambiar radicalmente la sociedad en que se vive [...]” (Harnecker, 1985, pág. 197).

La lucha política, abarca desde enfrentamientos que buscan mayores libertades políticas de la clase obrera hasta su forma definitiva de liberación, que es destruir el sistema de explotación capitalista suprimiendo la propiedad privada de los medios de producción. Es una lucha de los explotados contra las leyes y las instituciones que mantienen la dominación sobre la clase explotada.

Según Harnecker (1972), “el poder político es el único medio a través del cual la clase obrera puede destruir las relaciones de producción capitalistas e imponer las relaciones de producción socialistas para construir la nueva sociedad, ya que solo desde esa posición de fuerza es posible contrarrestar la resistencia que opone la burguesía a esta transformación” (pág. 30). De esta forma, es mediante la lucha política, y, una vez tomado el poder, la instancia en donde se deben sentar las bases de la teoría revolucionaria en la estructura política de la sociedad.

Figura 3

Tipos de lucha de clase



Fuente: Marta Harnecker (1972)

Ahora bien, la lucha de clases no se da a un nivel aislado de la estructura social, sino que se da en una combinación entre los tres tipos de lucha de clases, de modo que, en el enfrentamiento existirá un tipo de lucha dominante. Por ejemplo, en una huelga de trabajadores, primaría la lucha económica, pero también, debe existir una lucha ideológica que exponga el origen de su condición de explotados y el cómo lograr a terminar con dicha situación, de forma que se logre mantener una unidad de los trabajadores.

También, es necesario precisar que cada uno de los tipos de lucha de clases, puede tomar distintas vías para su realización: legales o ilegales, pacíficas o violentas. El marxismo admite las formas de lucha más diversas, de modo que “la mejor forma de lucha es aquella que responde más a la situación histórica concreta” (Harnecker, 1972, pág. 31).

Conclusiones

Este capítulo ha tenido la finalidad de exponer la teoría marxista, según la perspectiva de la autora Marta Harnecker. En un comienzo se analizó el concepto de clases sociales, su definición, los criterios para diferenciar los diferentes grupos sociales, el lugar que ocupan en el proceso de producción de bienes materiales y si es que corresponden ubicarlos dentro de una las clases fundamentales de la sociedad: el proletariado y burguesía. Luego, se dio a conocer las características de la pequeña burguesía, y también, la definición y posterior crítica del concepto de clase media.

En segundo lugar, se han definido los tipos de intereses de las clases sociales y también lo que es la conciencia de clase. Luego, se ha analizado lo que se entiende por lucha de clases, los diferentes tipos de lucha y en los niveles estructurales que se da este

enfrentamiento. Finalmente se exponen las posibles formas en las que se puede desarrollar la lucha clases.

Referencias

Harnecker, M. (1972). *Clases sociales y Lucha de clases*. Santiago: Editora Nacional Quimantú.

Harnecker, M. (1985). *Los conceptos elementales del materialismo histórico*. México, España, Argentina: Siglo XXI, Editores. Edición por Rebellion.org en <https://www.rebellion.org/docs/87917.pdf>.

Lenin. (1969). ¿Quiénes son los "amigos del pueblo" y cómo luchan contra los socialdemócratas? En Lenin, *Obras completas*. Buenos Aires: Editorial Cartago.

2.2 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.

2.2.1 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 más 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 pensamiento 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

2.2.2 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 preveer. Al ser un sistema estructurado objetivamente debo intentar preveer 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:

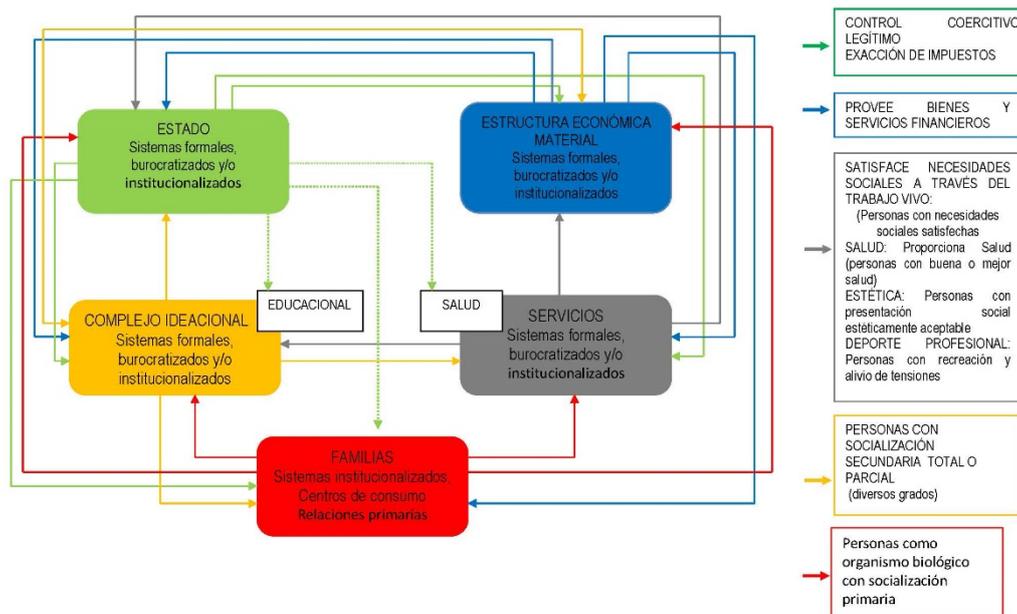
1. **ESTRUCTURA ECONOMICA MATERIAL:** actividades productivas (de mercancías materiales para la venta o arriendo), comerciales, financieras, renta de la tierra y de otras mercancías y juegos de azar y basados en apuestas que tengan carácter legal. Los sistemas que realizan estas actividades son *empresas* 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:

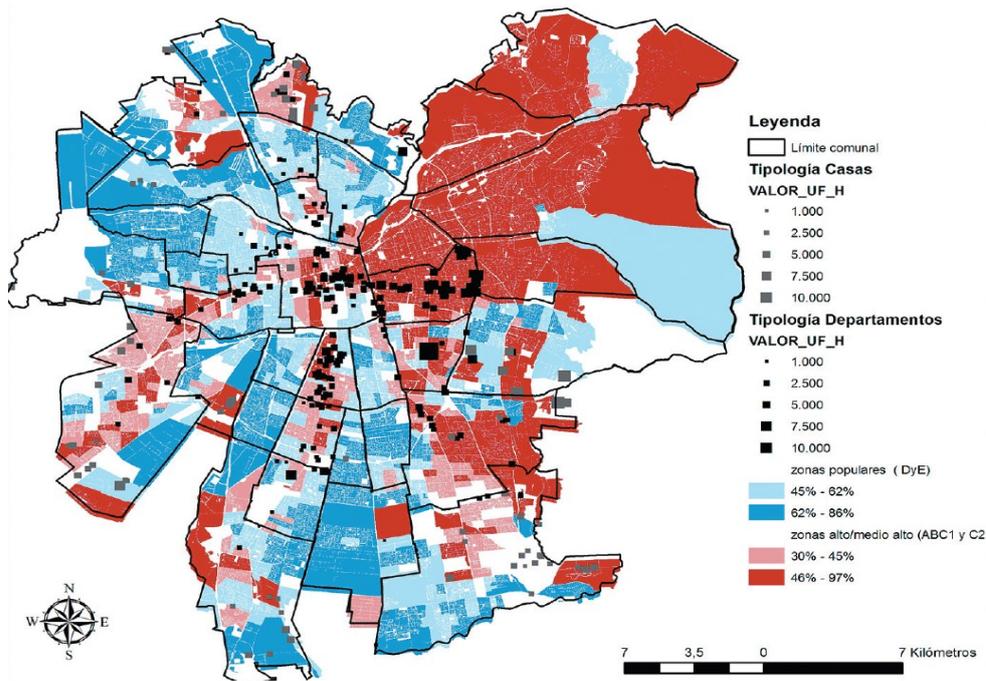
1. Que los sujetos los ven como accesibles desde su posición, siempre que
2. Estos ejecuten secuencias de actos determinados y,
3. Estos objetos deben ser los que los sujetos piensen que les brindan el mayor nivel de gratificaciones, dentro de las posibilidades que ellos visualizan les permite su posición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

2.2.3 REPRODUCCIÓN SOCIAL DEL SISTEMA: ANÁLISIS MARXISTA PORMENORIZADO DE POSICIONES DE CLASES EN LA SOCIEDAD CAPITALISTA HEGEMÓNICA: STANISLAW KOZYR-KOWALSKI²

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 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**

² 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 SPOLECZENSTWO Wstep do materializmu historycznego. (Dialéctica y sociedad. Introducción al materialismo histórico). (1972) Varsovia, Panstwowe Wydawnictwo Naukowe. Entre otras publicaciones.

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.

Encuesta Longitudinal Empresas 5: Principales resultados (2019).

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 creditico – 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 la 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 “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 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 esto 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 microempresas³ 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 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

³ 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.

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)

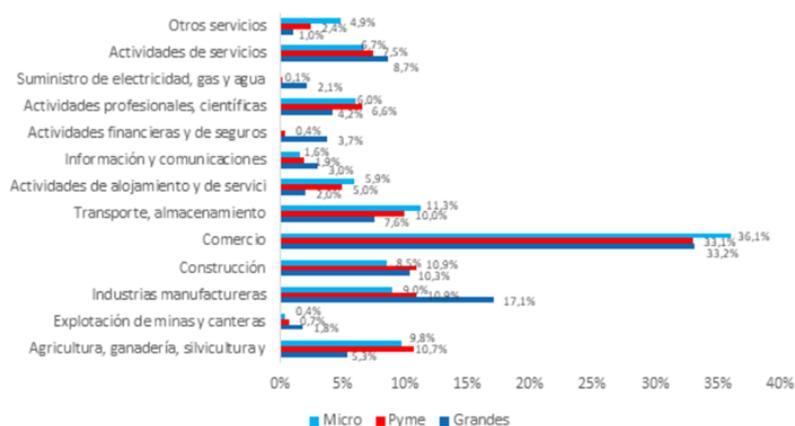


Tabla 1: Encuesta Longitudinal de Empresas (2017), Ministerio de Economía, Fomento y Turismo

Cabe señalar, a partir de la Encuesta de Microemprendimiento (EME), que las personas microempendedoras 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 diferentes⁴. 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 architípicas 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-ingenieril, 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, preburguesas; en el tratamiento de las clases de las sociedades burguesas modernas solo

⁴ 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).

como una variedad particular de las clases pequeño-burguesas que 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.) [†]
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

(†) 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 (cmpec), 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).

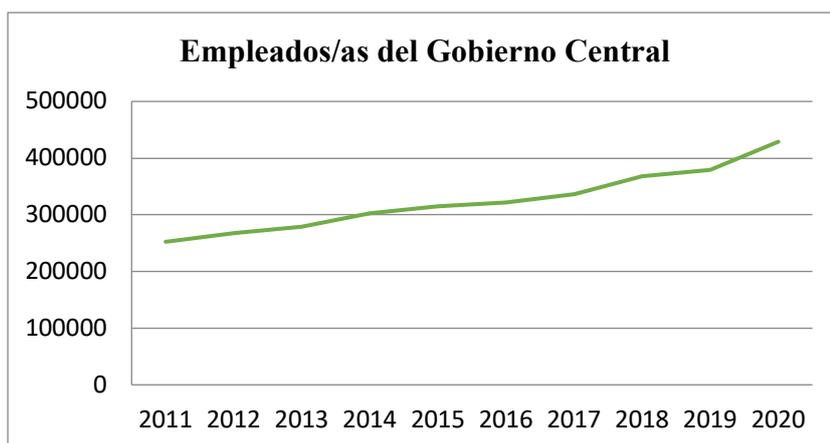


Gráfico 2: Elaboración propia a partir del DIPRES (2021).

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.

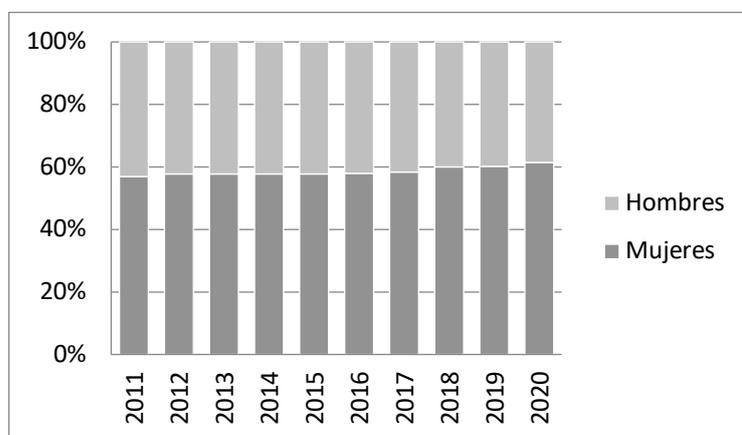


Gráfico 3: Elaboración propia a partir DIPRES (2021).

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.

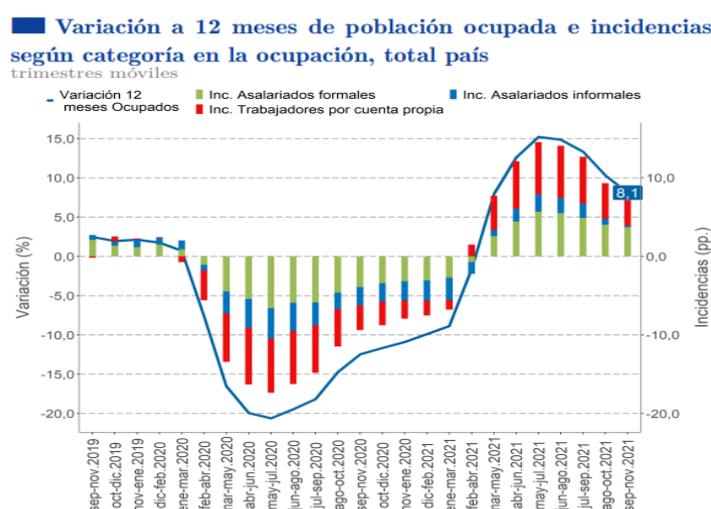


Gráfico 4: Boletín Estadístico del Instituto Nacional de Estadísticas, 31 diciembre 2021

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>

2.3 EL ENFOQUE MARXISTA DE OLIN WRIGHT

Laura Moreau
Patricio Pulgar C.

Para profundizar en el concepto de clases sociales, es difícil no estudiar a un gran referente en este tema, al sociólogo estadounidense Olin Wright (9 de febrero de 1947 - 23 de enero de 2019). En su texto “Comprender la clase hacia un planteamiento analítico integrado” (2010) el autor define el concepto de “clase”, proponiendo una definición no centrada desde atributos individuales como estipulan otros autores, en cuanto se define como una serie de “opciones de la gente en una economía de mercado y, por consiguiente, sus condiciones materiales” (Wright E. O., 2010, p. 99). Es decir, diferentes formas de vida y rutinas conforman subjetividades tanto a partir de las condiciones materiales como contextuales por el medio social y educativo, como también culturales “la clase no debería identificarse simplemente con los atributos individuales de las personas ni con sus condiciones materiales de vida; por el contrario, se trata de considerar las interconexiones existentes entre ambos” (Wright E. O., 2010, p. 99).

Wright revisa las posturas de ciertos autores que se refieren a clases sociales, los cuales agrupa en tres grandes grupos: el enfoque ligado a los atributos individuales de la clase; el enfoque de acaparamiento de posibilidades y el enfoque de dominación y explotación. En lo que se refiere al primer grupo, identifica a la clase en base a los atributos y condiciones materiales de vida que tienen los individuos; el segundo gira en relación a la forma en que las posiciones sociales otorgan a los sujetos el control de ciertos recursos económicos mientras que excluyen a otros, mientras que el tercero relaciona a la clase principalmente con la posición económica le entrega el control de sus vidas y las actividades de otras personas. Estos tipos de enfoques están vinculadas a las largas tradiciones sociológicas, en lo que respecta a la tradición de estratificación con el primero, el segundo de carácter weberiano mientras que el tercero a la posición marxista.

Otra forma de entender los diversos tipos de análisis, Wright (2018) utiliza los contextos estratégicos que poseen los conflictos políticos, inspirándose en el trabajo de Robert Alford y Rogers Friedland, los cuales elaboran una tipología en relación con tres formas de poder según el nivel del conflicto: poder sistemático, poder institucional y poder situacional:

Las luchas en relación con el poder sistémico pueden pensarse como luchas sobre qué juego debe jugarse, las luchas en relación con el poder institucional son sobre las reglas de un juego determinado y las luchas en relación con el poder situacional se refieren a los movimientos dentro de un conjunto de normas. (Wright, 2018, p. 204)

En este contexto, busca entablar la forma de análisis de clases según el nivel de sistema en el que se centra el conflicto, las estrategias que ocupan los sujetos en el análisis, y cuál es su posición respecto a las reglas del orden existente:

Tabla 1*Metáfora del juego para Cartografiar la política y el análisis de clases*

Nivel del sistema que se centra el conflicto	Metáfora de juego	Forma política del conflicto	Asuntos en litigio	Forma de análisis de clase
Nivel de sistema	A qué juego se juega	Revolución-contrarrevolución	Capitalismo-socialismo	Marxista
Nivel Institucional	Las Reglas de juego	Reformista-reaccionario	Variedades capitalismo	Weberiana
Nivel situacional	Movimientos del juego	Política de grupo de interés	Intereses económicos inmediatos	Durkheniano

Nota: Tabla Obtenida desde el libro “Comprender las Clases Sociales” del autor Olin Wright (2018)

Luego de presentar los diferentes esquemas, Wright se posiciona en torno al nivel sistemático de analizar la estructura del trabajo basándose en la posición económica le entrega el control de sus vidas y las actividades de otras personas, es decir, es a quién le pertenece el control sobre el trabajo, configurándose la posición en la sociedad en base a la dominación y explotación y su expresión en la división de la clase se produce entre los que poseen los medios de producción (los capitalistas que ejercen la dominación) y los que son contratados para utilizar estos medios de producción, es decir los trabajadores. Ejercer en el segundo las relaciones y estructuras de poder que finalmente repercutió en la conformación de las clases sociales y las “desigualdades generadas por la apropiación de oportunidades exigen que el poder se utilice para hacer realidad las exclusiones (...)” (Wright E. O., 2010, p. 105). Un ejemplo son las credenciales educativas dificultado por los costos a la educación superior (matrícula, mantención, etc.), se configuran “sobre los mecanismos de exclusión ligados a los empleos de clase media, el planteamiento de la estratificación ayuda a especificar los atributos individuales que explican por qué las personas tienen acceso a esos empleos y quién es excluido de los empleos estables de la clase obrera” (Wright E. O., 2010, p. 106). En este sentido, Marx y Weber compartían el mismo análisis, a partir de que las clases sociales involucran la cuestión del poder “en ambos, las desigualdades de renta y riqueza vinculadas a la estructura de clase se sostienen mediante el ejercicio del poder, no simplemente por las acciones de los individuos” (Wright E. O., 2010, p. 105).

Por otro lado, analiza la postura parsoniana en que se la posición del individuo en la sociedad depende de los atributos individuales en que van a poder posicionarse en la estructura social, por tanto los individuos son asignados a diferentes posiciones en la estructura de clase o son absolutamente marginados, dilucidando cuáles son estas características que van a permitir posicionarse de una u otra forma en la estructura social o en su defecto quién será excluida de esta sin acceder a empleos formales.

Conceptos desarrollados por el autor

Para comprender la visión sobre la cual se centra Olin Wright para analizar las clases sociales, es necesario comenzar por exponer los principales conceptos que considera centrales a fin de organizar de mejor manera dicho análisis.

La estructura de clases

Con una reflexión de su intenso estudio en torno a la insuficiencia de conceptos para comprender, a nivel micro, el análisis de clase en el capitalismo avanzado, Wright se centra en el concepto estructura de clases como parte o elemento de una “empresa teórica” (Wright, 1995) denominada análisis de clase. Para el autor, este concepto de estructura de clase es central para “clarificar la lógica global del análisis de clase”⁵ (Wright, 1995, p. 24).

Para desarrollar el concepto, revisó los niveles de análisis y la diferencia entre el micro/macro, con respecto a este último “se refiere al nivel de agregación de los fenómenos sociales designado por el concepto. Como concepto de nivel macro, las estructuras de clase aspiran a describir una propiedad crucial de las sociedades en su conjunto” (Wright, 1995, p. 24). Esto puede representarse cuando los marxistas dicen, por ejemplo, que existe un efecto macroestructural cuando la estructura de clases capitalista interfiere en las instituciones del estado, impactando en la estructura política y por tanto en la democracia de una determinada sociedad.

Por el contrario, cuando se habla de nivel micro, “las estructuras de clase definen un conjunto de “posiciones” ocupadas por individuos” (Wright, 1995, p. 25). Al respecto, según el autor:

El concepto marxista de estructura de clases se ha construido más sistemáticamente como un concepto macroestructural altamente abstracto. Las estructuras de clase se han venido definiendo como modelos de modos puros de producción (esclavitud, feudalismo, capitalismo, comunismo) con el objeto de comprender la amplia dinámica macroestructural del desarrollo social. Esto no significa que los marxistas no se hayan embarcado en análisis de clase concretos o de nivel micro. Sin embargo, el concepto de estructura de clases aplicado en tales análisis ha tendido a importarse directamente del ámbito macroestructural más abstracto con ajustes relativamente asistemáticos para adaptarlo al análisis micro y concreto. (Wright, 1995, p. 25 y 26)

Según el autor, existen mecanismos estructurales de clase que

“fundamentan a su vez la relevancia teórica del concepto de clase” (Wright, 1995, p. 32) generando efectos concretos como lo son experiencias vividas, capacidades colectivas o intereses materiales. Son estos últimos los más relevantes para Wright, la base para la elaboración de conceptos a nivel micro y macro. Los intereses materiales “están ligados a estos dos mecanismos: primero, los intereses

⁵ Es preciso señalar en este apartado las conceptualizaciones que el marxismo ha desarrollado y que Olin Wright ha sido parte de esta trayectoria: la importancia que ha tenido para el “análisis de clase” la estructura de clase, existen otros conceptos importantes tales como la formación de clase, la lucha de clases y la conciencia de clase. En lo que respecta a la formación de clase, refiere a cómo los actores constituyen y se organizan colectivamente en la sociedad; la lucha de clases se considera bajo las prácticas que realizan los actores para llevar a cabo sus intereses y finalmente la conciencia de clase que significa como los actores comprenden su situación en la sociedad y cuáles son sus intereses colectivos que los identifican. (Olin Wright, 1989)

vinculados al bienestar económico y, segundo, los intereses vinculados al poder económico” (Wright, 1995, p. 32).

Para esto Wright propone como fundamental diferenciar entre intereses intrínsecos e intereses instrumentales

“los intereses intrínsecos se refieren a los fines de la acción, los objetivos que uno intenta conseguir mediante estrategias particulares. Los intereses instrumentales, por el contrario, se refieren a los intereses organizados en torno a los medios necesarios para realizar aquellos fines” (Wright, 1995, p. 33).

Un ejemplo de aquello, como lo explica, en el caso de que los trabajadores tuvieran interés por el socialismo

“significa (entre otras cosas) que el socialismo constituye una reorganización de la sociedad en la que el bienestar de los trabajadores mejoraría mientras que empeoraría el de los capitalistas. Los individuos de ambas clases tienen el mismo interés respecto al bienestar en cuanto tal, pero difieren en sus intereses instrumentales respecto a los medios para realizar aquel interés intrínseco. Los intereses más relevantes para entender las diferencias entre las clases, por consiguiente, son estos tipos de intereses instrumentales” (Wright, 1995, p. 33).

Bienestar económico

El bienestar económico, en este contexto, no significa buscar aumentar los ingresos o el consumo personal, si no que apela al equilibrio favorable en la relación ocio/trabajo/renta. De esta forma, no se anhela necesariamente aumentar el consumo respecto a otros, si no que “(...) permaneciendo igual lo demás, tienen un interés objetivo en un equilibrio más favorable entre trabajo, ocio y consumo” (Wright, 1995, p. 34).

Poder económico

El concepto de poder económico se centra en el control que tiene una clase sobre el excedente del plusproducto o plusvalía en términos marxistas, generado mediante el trabajo, el cual “podemos definirlo laxamente como la parte del producto social total que queda después de que todos los factores de producción (tanto fuerza de trabajo como capital físico) se han reproducido” (Wright, 1995, p. 35).

Intereses materiales y explotación

En la teoría marxista se diferencian dos tipos de interés material “intereses en asegurar las condiciones del bienestar económico e intereses en promover el poder económico— están conectados mediante el concepto de explotación: la explotación

define un conjunto de mecanismos que ayudan a explicar tanto la distribución del bienestar económico como la distribución del poder económico” (Wright, 1995, p. 37). En este sentido, mientras más apropiación del excedente por parte de los explotadores, mayores son sus niveles de bienestar económico, y, por tanto, aumenta su poder económico al “gozar de niveles mucho más altos de poder económico (reteniendo el control sobre la asignación social del excedente mediante las inversiones) (Wright, 1995, p. 37).

Asimismo, según el marxismo, la clase explotada pierde bienestar como poder, “por lo tanto, decir que lo que los miembros de una clase tienen en común es un mismo conjunto de intereses materiales es tanto como decir que tienen intereses comunes respecto del proceso de explotación” (Wright, 1995, p. 37).

A su vez, en su texto “Clases” (1994) desarrolla su marco general para el análisis de clase, la diferencia entre los conceptos de explotación y opresión económica en el contexto capitalista deriva a pensar cómo entender el problema de la clase, en que la explotación implica una condición en que la fuerza de trabajo conlleva excedente, el cual es apropiado por los capitalistas. En cambio, la opresión tiene relación con la implicancia de tener derechos de propiedad sobre algún bien (Wright, 1994). El concepto de explotación se refiere particularmente a la “apropiación de los frutos del trabajo de una clase por parte de otra” (Wright, 1994, p. 83). Ahora bien, “en el caso de la simple opresión económica, la clase opresora únicamente tiene interés en proteger sus propios derechos de propiedad; en el caso de la explotación, también tiene interés en la actividad y en el esfuerzo de los explotados” (Wright O., 1994, p. 84). En el caso de la opresión, si los oprimidos mueren, los dueños no se verían afectados, en cuanto seguirán teniendo el derecho de propiedad. En la explotación económica, por el contrario, ya que la “clase explotadora necesita a la clase explotada” (Wright O., 1994, p. 84) para perpetuar su fortuna.

A diferencia del feudalismo, “el capitalismo da lugar al segundo tipo de explotación, una explotación basada en las relaciones de propiedad sobre los medios de producción y que alcanza un nivel sin precedentes” (Wright O., 1994, p. 96). El capitalista se apropia del excedente de la fuerza de trabajo del obrero, por lo que sería una explotación mediante la producción.

Con ello, sin embargo, deja entrever que la transferencia de trabajo que se produce en el proceso de explotación es insuficiente para comprender el sistema capitalista. Olin Wright establece una diferencia respecto a la opresión y explotación económica, donde nos da cuenta de que en el sistema capitalista no solo impera la explotación que se hace mediante la transferencia de trabajo por parte de la población económicamente activa, sino también son menoscabados los que están imposibilitados en participar en el mercado laboral, tales como los discapacitados, los desempleados y los niños que los obreros tienen a cargo. Este grupo de población, en caso de pertenecer a las familias de la clase obrera, no aplica las dinámicas de explotación laboral, lo que no significa que estén en mejores condiciones que la población económicamente activa, sino más bien son afectados por otras dinámicas que se ajustan a lo que se entiende como opresión en el sistema, siendo de igual forma menoscabados en sus derechos de propiedad y el acceso a bienes de la misma forma que los explotados laboralmente.

Metodología

Para construir una metodología adecuada, Olin Wright busca diseñar una categoría de clases que pueda recolectar datos muy poco obtenidos desde los diseños investigativos clásicos de la sociología, y para ello debe resolver disputas entre concepciones aparentemente dicotómicas de la teoría marxista para plantear un instrumento que sea capaz de explicar los grandes cambios sociales que comúnmente se analizan en el marxismo desde una perspectiva macro, a considerar variables respecto a actitudes individuales que explican que estas transformaciones sociales tienen efectos sistemáticos en las acciones individuales.

En este sentido, recogiendo la experiencia histórica que el marxismo ha tenido respecto con explicar procesos tales la formación de clase, la alianza de clase, el conflicto social, las trayectorias históricas de cambios social etc., busca operativizar un concepto tan usado en su doctrina como lo es la conciencia de clase, considerando que tiene una conexión débil con el comportamiento de clase real, por lo que para identificar las decisiones y presiones concretas que los individuos enfrentan en su día a día frente a creencias, estructuras o valores de la sociedad en la que están insertos. Se debe poner atención a las acciones de clase, las cuales tienen una relación causal con la subjetividad consciente de los individuos y su posición de clase.

En este último concepto, hace hincapié en que la posición social es un determinante básico para realizar una matriz de posibilidades objetivas de los individuos que enfrentan situaciones en las cuales deben tomar decisiones, por lo que el planteamiento base para Olin Wright al momento de diseñar una metodología es que la posición dentro de la estructura de relaciones de clases es importante en cómo se determina las formas de conciencia de los individuos, y en este sentido, las personas son los suficientemente racionales para llegar a conocer esos intereses.

Para poder hacer operativas las variables y conocer con mejor precisión las decisiones que los individuos toman en el contexto social que entrega el sistema de acumulación capitalista, es que primero toma posiciones importantes para su diseño. En primer lugar, se posiciona bajo el concepto de clases sociales que analiza la estructura desde la explotación, tomando tres dimensiones importantes en este tipo de relaciones: el control del capital, la organización de su estructura, y las cualificaciones que poseen los individuos y que se tienen diversas posibilidades de combinaciones.

Comenzando con la categorización, busca clasificar al sujeto entrevistado en base a cómo se relacione con los bienes que son importantes para el sistema capitalista:

- 1) Explotador respecto a este bien
- 2) Explotado con respecto a este bien
- 3) Posición ambigua con respecto a este bien.

En este tipo de operacionalización se utiliza el código "0" (cero) para señalar que el individuo tiene una posición que se considera marginal en las relaciones de explotación, o si el investigador carece de datos para poder categorizar, así como

también considerarlo ambiguo para estar en este tipo de relaciones. Este tipo de instrumento se focaliza más en las codificaciones más polarizadas, considerando desde la perspectiva de los medios de producción a los obreros que no poseen medios de producción y los capitalistas que lo poseen.

En los que se refiere a indicadores a utilizar para este tipo de trabajos, Wright plantea el uso de las actitudes con medición en escala de Likert para evidenciar que tan conformes o disconformes están los sujetos con las preguntas que se presentan para el estudio: A cada respuesta se adopta el -8 (menos ocho) para considerar al sujeto como máximamente pro capitalista y +8 (más ocho) si se considera máximamente pro obrero.

También, fuera de sus actitudes, es necesario considerar los ingresos que tienen los sujetos en el estudio. Sin embargo, es un criterio débil para el autor si se analiza desde una perspectiva no estructuralista, ya que, tomando como ejemplo a los asalariados de clase media, se busca comparar este indicador en base a la explotación que sufre el sujeto, por lo que la justificación a considerarlo es que tiene una implicación sistemática en el proceso. Los tipos de preguntas referentes a este punto es respecto a los salarios, los bonos que recibe, los intereses de ahorro, inversiones etc., los que el investigador debe considerar que una alta cantidad de personas no responde a este tipo de preguntas, además de problemas mismos del instrumento como que esta pregunta se refiere a sus ingresos del año anterior mientras que el instrumento pregunta por las actitudes que tienen actualmente los sujetos, además de preguntar rentas no salariales que individualizan más al sujeto en un instrumento que busca agrupar sistemáticamente.

Complementando lo anterior respecto a la metodología utilizada, en uno de sus estudios y expuesta en el texto "clases" (1994), tomó una muestra de encuestas telefónicas en Estados Unidos, aplicando posteriormente test estadísticos. Se eligen variables que son criterios de decisión para diferenciar a la clase obrera de la clase media: ingresos, escala de actitudes de clase. Los efectos del sexo y la sindicación a nivel general no son influyentes.

Asimismo, realiza un trabajo comparativo de análisis de la estructura de clases en el capitalismo contemporáneo tomando los casos de Suecia y EEUU, dos países desarrollados con alto niveles de vida en sus poblaciones y "con una base económica aproximadamente similar, pero con "superestructuras" políticas marcadamente distintas" (Wright O. , 1994, p. 217). Desde un punto de vista marxista, es terreno fértil para analizar las estructuras de clases y sus respectivas variables.

Dentro de este análisis de las variables analizadas por el autor, se encuentra el sexo y ocupación, tanto en Suecia como en EE. UU., en un cuadro comparativo con los datos de distribución en clases sociales según la categoría de sexo, se observa que los empleadores sobrepasan en más de 30 puntos en la distribución de sexos dentro de las clases "con sólo 30% aproximadamente de los hombres" (Wright O., 1994, p. 223).

Otras de las variables consideradas fue el sector económico, el autor realiza una comparación entre los dos países en cuanto a la composición en términos de porcentaje de cantidad de obreros industriales del sector productivo y los asalariados los del sector de servicios.

En cuanto a la estructura de clases relacionada con la variable ingresos, siendo este último un factor considerable al momento de analizar las clases sociales, la metodología utilizada se desarrolló en base a los ingresos personales anuales, “mediante una serie de preguntas categóricas sobre los ingresos” (Wright O., 1994, p. 258), estos

Se codificaron inicialmente en una escala de once puntos, en la que 1 representa unos ingresos anuales inferiores de 5000 dólares y 11 unos ingresos anuales por encima de 75000 dólares, y en la que los tramos aumentan gradualmente su tamaño según pasamos del extremo inferior al extremo superior de la escala. Los valores de estos intervalos para los datos de Suecia se construyeron sobre la base del valor de cambio del dólar en el momento en que se realizaron las encuestas. (Wright O., 1994, p. 259)

Con respecto a las sumas reales en dólares, estas

(...) Se calcularon asignando el punto medio de cada una de las categorías cerradas y extrapolando un valor para las categorías con un extremo abierto basándonos en el supuesto de que el extremo superior de la distribución de las rentas presenta una distribución de Pareto. La variable de ingresos anuales corresponde a las rentas personales totales antes de impuestos, de manera que incluye tanto salarios como otras fuentes de ingresos. (Wright O., 1994, p. 260)

Resultados empíricos

Se ofrecen resultados de ingresos personales medios tanto en EE. UU. como en Suecia, e ingresos no ganados en EE. UU. En relación con lo examinado en los datos se obtiene que se observa mayor desigualdad de rentas en EE. UU. que, en Suecia, en cuanto en este último existen más impuestos a la renta elevada:

La desigualdad de rentas está polarizada entre la burguesía y la clase obrera, los ingresos varían monocordemente a lo largo de las dimensiones de la explotación tomadas por separado y en conjunto, y los ingresos no ganados varían según una pauta similar a la de los salarios. Semejantes resultados contribuyen mucho a la credibilidad del concepto de clase centrado en la explotación. (Wright O., 1994, p. 264)

A modo de conclusión, el autor evidencia determinados factores que constituyen determinantes básicos que constituyen un abanico de opciones objetivas cuya coerción social implica que los individuos se vean enfrentados a tomar decisiones, por lo que el planteamiento base para Olin Wright al momento de diseñar una metodología es que la posición dentro de la estructura de relaciones de clases es importante en cuanto determina esta toma de decisiones cotidianas y por tanto constituyen distintas formas de conciencia de los individuos.

Su contribución radica en que utiliza elementos de las distintas teorías de clases sociales pero tomando posición desde un enfoque de explotación y dominación, aportando un interesante diseño de instrumento para identificar las distintas percepciones y prácticas de clase de los sujetos tomando sus particularidades pero

siempre vinculándolo a la posición de la estructura social del que son parte, emergiendo elementos importantes que demuestran la vigencia del conflicto y la perspectiva clasista en el mundo actual.

Referencias

Wright, E. O. (2010). Comprender la clase hacia un planteamiento analítico integrado. *Dialnet*, 98-112.

Wright, E. O. (2018). *Comprender las clases sociales* (Vol. 101). Ediciones Akal.

Wright, O. (1994). *Clases*. Madrid: SIGLO XXI DE ESPAÑA EDITORES S.A.

Wright, O. (1995). Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases. *Teorías contemporáneas de las clases sociales. -- 3ª ed, ISBN 84-85691-69-5*, págs. 17-126.

III. OTROS AUTORES CONTEMPORÁNEOS

3.1 ANTHONY GIDDENS Y LA ESTRUCTURA DE LAS CLASES SOCIALES: LA ESTRUCTURA DE LAS CLASES SOCIALES, LAS CAPACIDADES DE MERCADO, LA CONCIENCIA DE CLASE, ENTRE OTROS TEMAS

Morris Ignacio Moreno

Anthony Giddens es un sociólogo contemporáneo nacido en 1938, en Inglaterra. Hasta la fecha, ha logrado importantes contribuciones teóricas a la disciplina, incorporando influencias de autores clásicos, pero aportando su propio pensamiento, reflexiones y críticas, logrando reestructuraciones teórico-conceptuales propias de la sociología.

En principio, el siguiente capítulo pretende servir como guía orientativa para comprender la articulación teórico-conceptual acerca de las clases sociales que el autor realiza en diversas secciones de sus obras. El apartado de las clases sociales para Giddens es tan solo una dimensión de todo el cuerpo teórico que el autor aporta a las ciencias sociales, sin embargo, es un apartado importante, porque el autor logra, como veremos a continuación, reformular el concepto a partir de la teoría clásica, incorporando sus propias concepciones de las clases sociales, logrando una definición propia acerca del concepto, además de enriquecerlo con otras temáticas como las del poder, las sociedades clasistas, las capacidades de mercado, entre otros términos de mucho interés y utilidad para la disciplina.

Dentro de este capítulo encontramos tres subtemas que condensan los escritos de Giddens respecto de las clases sociales. El primero de ellos se orienta a resumir las bases teóricas que el autor rescata para la comprensión de las clases sociales, incorporando elementos de Karl Marx y Max Weber que luego, en el segundo y tercer subtema, cobran importancia. El segundo subtema trata sobre los criterios para la estructuración de las clases sociales, aquí se mencionan los elementos que compone a cada clase social y las nociones de reconocimiento de clase y conciencia de clase. Por último, en el tercer subtema, encontramos ya la definición de las clases sociales según el autor, además de la relación con los grupos de élite, el poder, y las distintas sociedades clasistas y pre-clasistas.

Revisión de la teoría marxista y weberiana acerca de las clases sociales

Anthony Giddens en su libro “La estructura de clases en las sociedades avanzadas” (1980) elabora toda una reestructuración de las clases sociales, y como tal, su aproximación al concepto surge desde otros autores de la sociología clásica, tomando como pilares a Karl Marx y Max Weber⁶, aunque el autor menciona otros ejemplos durante el transcurso de su libro. El objetivo de Giddens con esta obra es:

⁶ Sin embargo, Giddens en otro libro también habla sobre las clases sociales y la teoría clásica respecto del concepto; en “Sociología” (1998) el autor habla sobre la teoría weberiana y marxista (entre otros autores) y da ciertas concepciones teóricas de como estos autores trabajan y moldean la teoría, añadiendo

Mostrar que se puede conseguir una fructífera reconceptualización de la noción de clase tomando como punto de partida estos aspectos de la obra de Marx; pero que tal reconceptualización debe ampliarse para que pueda incluir las nociones de «sociedad clasista» y «ausencia de clases». Esto, a su vez, implica una revitalización de ideas que, si bien forman parte del armazón conceptual marxiano, han sido abandonadas en gran parte por los sociólogos no marxistas. (Giddens, 1979, p.113)

En este sentido, lo que propone Giddens, es revisar la teoría marxista, incorporando elementos de la teoría weberiana, además de conceptualizaciones propias que vienen a enriquecer el concepto.

En cuanto a los elementos fundamentales de la teoría de clases, Giddens sostiene que para Marx, el modelo dicotómico de poseer o no poseer los medios de producción, posiciona a las personas como empleadores o empleados, y que este modelo solo puede dificultarse ante la presencia de una clase transitoria. Este tipo de modelos, explica el autor, se utilizan especialmente para resaltar la importancia de los conflictos de clase, ya que hacen reconocible la diferencia entre ambas posiciones. Sin embargo, estos modelos dejan fuera ciertos elementos teóricos que enriquecen la teoría, como por ejemplo, la incorporación weberiana de la cualificación en el mercado laboral, de lo cual hablaremos a continuación.

Por otro lado, Giddens afirma que la incorporación weberiana tampoco es suficiente por sí misma para explicar la estructura social, o los procesos de cambio. Sin embargo, afirma que tanto para Marx como para Weber “en el capitalismo, el mercado es intrínsecamente una estructura de poder en la que la posesión de ciertos atributos da ventajas a algunos grupos de individuos en relación con otros” (Giddens, 1979, p.115). Esto, lo que viene a decir, es que dentro de las sociedades capitalistas, quienes no poseen los medios de producción, ni tampoco capacidades de negociación, están despojados de poder en un mercado que se basa en relaciones económicas y en la capacidad de negociación. Técnicamente, en una relación dicotómica, los empleadores poseen los medios de producción, mientras que el asalariado es poseedor de su fuerza de trabajo, pero esta relación se complejiza al agregar el concepto de capacidades de mercado, las cuales se definen como “todas las formas de atributos relevantes que los individuos puedan aportar a la negociación” (Giddens, 1979, p.117). En cuanto a las capacidades de mercado, las podemos encontrar de tres tipos: el primer tipo corresponde a la posesión de los medios de producción, en segundo lugar encontramos las cualificaciones del asalariado, y en tercer lugar, se encuentra la fuerza de trabajo (Armillas, 2013, p.112).

En una relación de trabajo típica, el empleador debe cumplir ciertos criterios de cumplimiento de exigencias con los empleados para asegurarse de no perder la fuerza de trabajo que estos le brindan, no obstante, las capacidades de mercado son otro tipo de resguardo que posee el asalariado, ya que en función de sus conocimientos, u otras

definiciones de lo que serían convencionalmente las clases sociales alta, media, y obrera, además de una cuarta clase llamada “infraclase”. En este libro, también menciona ciertos elementos para el análisis de las clases sociales, como el sexo, la movilidad, la pobreza, entre otros. Un elemento a destacar de este libro, es que en él se menciona que las clases sociales corresponden a uno de los cuatro grandes tipos de estratificación, siendo los otros tres: esclavitud, casta, y estamento o estado.

cualificaciones, este puede asegurarse una mejor posición y privilegios tales como “seguridad en el empleo, posibilidades de promoción en la profesión y una gama de «beneficios marginales», tales como derechos de pensión, etc.” (Giddens, 1979, p.117).

La incorporación de las capacidades de mercado a la discusión sobre las clases sociales viene a difuminar el esquema, ya que podrían existir tantas clases como posiciones de mercado. Sin embargo, explica el autor, que este concepto ha de trabajarse para llevar estas posiciones de mercado y relaciones de clase hacia una identificación de clases como formas estructurales:

Entonces, el concepto de “capacidades de mercado” en la “estructuración de clases sociales” en el capitalismo es una forma en que los agentes, en el conjunto de las relaciones de clase, constituyen las estructuras (relaciones de producción capitalistas), y al mismo tiempo, obran con sus “capacidades de mercado” (habilidades, destrezas, educación, cultura, etc.) para la habilitación de estos constreñimientos. (Armillas, 2013, p.110)

Además de esto, un elemento importante que Giddens destaca acerca de la noción de capacidades de mercado en relación a las clases sociales según la teoría weberiana, es que las clases sociales son un fenómeno independiente de la percepción del sujeto, mientras que cuando el sujeto siente afiliación a cierto grupo social, o posición, corresponde más bien a un fenómeno de diferenciación de grupo de estatus, y se relaciona generalmente al consumo, mientras que la clase social está relacionada a la producción y a la estructura del mercado. Por otro lado, la posición está relacionada a la reputación que tienen los individuos gracias a la pertenencia a un grupo social, a diferencia de los partidos, en donde la unión tiene el fin de movilizar al grupo y conseguir ciertos fines colectivos (Giddens, 2000).

En este sentido, y al respecto de los escritos clásicos sobre las clases sociales, Giddens rescata el carácter de posesión de las clases, enfatizando en la capacidad de negociación sobre los recursos que se tiene, ya sean los medios de producción para el caso de los empleadores, o las cualificaciones y la fuerza de trabajo que posee el asalariado. Además de esto, considera las capacidades de mercado como un elemento útil para la estructuración e identificación de clases sociales y relaciones de clase. A partir de aquí, Giddens construye el apartado de la estructuración de las relaciones de clase, agregando ya sus propias consideraciones teóricas a la base marxista-weberiana ya vista.

Estructuración de las clases sociales

Respecto de la estructura de las clases sociales, Giddens marca una diferencia entre la estructura mediata, e inmediata, siendo la estructuración mediata aquella que se relaciona con los tres tipos de capacidades de mercado anteriormente mencionados; de esta manera, se explica que la estructura mediata guarda relación con las capacidades de negociación que los agentes disponen para lograr cierto nivel de movilidad social. Por otro lado, la estructuración inmediata se hace evidente en las relaciones de clase mediante la división del trabajo dentro de la empresa productiva, mediante las relaciones

de autoridad, y la influencia de los grupos distributivos (Giddens, 1979, p.121-22); en otras palabras, la estructuración inmediata guarda estrecha relación con el sistema productivo capitalista. Como bien explica Armillas (2013), lo que esto provoca es una división del trabajo entre el trabajo manual y el no manual, lo que desarrolla procesos diferenciados en la capacidad de consumo, y el respectivo status (y con ello, agrupaciones y sentido de pertenencia a un grupo de estatus, u otro), de los individuos y de las clases sociales (p.115).

Armillas destaca un punto importante al respecto de estos tipos de estructuración al mencionar que tanto la estructura como los agentes están inmersos en una relación donde ambos tienen efecto sobre el otro:

Lo que es importante mencionar es que estos tipos de estructuración (mediata e inmediata) nos dejan entrever una relación en donde los agentes juegan un papel fundamental en las relaciones de clase. Estas no son vistas de una manera lineal, es decir, estructura (efecto)/ agente (causa), sino en una interrelación en la que los agentes en sus acciones dan forma a las estructuras, y cómo éstas estructuran a los agentes. (Armillas, 2013, p.113)

Según Giddens, las múltiples causas de cada tipo de estructuración, en conjunto, conforman y hacen visible una estructura de clase triple que es genérica dentro de la sociedad capitalista y que se reproduce mediante los agentes que están dentro de las clases sociales, siendo estas clases la alta, media, y baja. El autor nos ofrece además, ciertas características y parámetros que definen y caracterizan a cada clase social, y antes de dar una definición general de lo que es la clase social para el autor, hemos de revisar estos elementos de las clases sociales que las caracterizan a cada una.

Comenzando por la clase baja, también denominada clase obrera, encontramos elementos tales como el trabajo manual que predominan dentro de las relaciones productivas. Lo cierto es, que la diferencia que marca el trabajo manual del trabajo intelectual es clave para identificar a la clase baja de la clase media:

La principal distinción entre estos dos tipos de trabajo radica, como ya lo dijimos en el apartado anterior, en que los “saberes” exclusivos del trabajo intelectual les crean una autonomía escindida con respecto al trabajo manual. Asimismo, la capacidad de mercado por parte de los agentes para adquirir estos “saberes” provocará movilidad y reconfiguración en la estructuración mediata e inmediata de clases sociales. (Armillas, 2013, p.115)

Apreciamos en base a esto, que la cualificación es el elemento central según Giddens para diferenciar la clase baja de la clase media, siendo la clase media aquella que posee mayor cualificación laboral, pudiendo optar a procesos de movilidad y cambios en la estructuración de las clases sociales, entre otros privilegios de clase que ya mencionamos anteriormente. No conforme con esto, “en la medida en que los trabajadores administrativos participan en la elaboración o simplemente en la ejecución de las normas de autoridad tienden a separarse de los trabajadores manuales que están sujetos a esas normas” (Giddens, 1979, p.123), reforzando una vez más los procesos autoritarios del proceso laboral, y la importancia de las oportunidades de mercado que

constituyen cada clase. No obstante, este criterio de superioridad también aplica entre la clase media y la clase alta, ya que aquellos que se encuentran en la clase alta son generalmente los dueños de los medios de producción, y su autoridad trasciende cualquier otra dentro del ambiente productivo-empresarial; sus capacidades de mercado son superiores a las de la clase media, y esto marca una división dentro del espectro “empresarial”.

Existe, según explica Armillas (2013), una cuarta clase denominada la infraclase, la cual se conforma mediante capacidades de mercado que resultan descalificadoras para ciertos individuos, como por ejemplo, discriminación por género, por etnia, migración, entre otras. La infraclase no se considera dentro del esquema de las tres clases sociales recién expuestas, porque esta puede atravesar a las tres en diversos escenarios, llevando a diversas situaciones de reconocimiento y/o conciencia de clase (p.119), de las cuales hablaremos más adelante.

Desde el punto de vista productivo, y teniendo en cuenta las consideraciones Weberianas y Marxistas de las clases sociales, este parece ser el núcleo del asunto, sin embargo, agrega Giddens que las formas de consumo no entran dentro de este esquema, y aun así constituyen un elemento de gran importancia para la estructuración de las clases.

Al respecto de las formas de consumo, encontramos que estas pueden influir de dos maneras dentro de la estructura de clases sociales, la primera de ellas, es formando grupos distributivos, y la segunda, es mediante los grupos de estatus:

Así, llamaré «grupos distributivos» a aquellas relaciones que entrañan formas comunes en el consumo de bienes económicos, independientemente de si los individuos implicados llevan a cabo cualquier tipo de evaluación consciente de su honor o prestigio en relación con otros; el «status» se refiere a la existencia de semejantes evaluaciones y un «grupo de estatus» es, entonces, cualquier conjunto de relaciones sociales que deriva su coherencia de la aplicación de estas. (Giddens, 1979, p.124)

En otras palabras, los grupos distributivos se caracterizan por un consumo inconsciente del prestigio que este conlleva, mientras que, por el contrario, los grupos de estatus se conforman por el prestigio que conlleva el consumo. La influencia del consumo en las clases sociales es tal, que se pueden conformar barrios destinados a ciertas clases sociales dentro de un territorio, en donde entra en juego además las capacidades de optar a préstamos para adquirir viviendas, entre otros aspectos que pueden influir según la posición del individuo o la clase social. Es en este punto en donde se incorpora otro elemento al análisis de las clases sociales según Giddens, ya que el mismo autor reconoce que hasta el momento se ha trabajado el concepto en vista de relaciones “sin contenido”, pero que la clase condiciona también las pautas comunes de conducta y actitud de los individuos que conforman las distintas clases sociales.

El autor establece una nueva distinción, esta vez entre lo que sería el reconocimiento de clase, y lo que corresponde a la conciencia de clase, como mencionamos anteriormente. En primer lugar, el reconocimiento de clase hace

referencia a ciertas actitudes y creencias colectivas que, según explica Armillas (2013), son aceptadas y reconocidas dentro de una clase social, mientras que, en segundo lugar, la conciencia de clase toma todo lo anterior y le agrega una filiación con potenciales demandas colectivas, no necesariamente relacionadas a partidos políticos, sino que además pueden ser por inclusión de derechos étnicos en el aspecto laboral productivo, o demandas de género, entre otras (p.119). De esta manera, Giddens (1979) incorpora al análisis de las clases sociales otros tópicos también tratados en la sociología como lo pueden ser la migración, el género, la inclusión, etc.

En cuanto se incorpora al análisis la problemática de la conciencia de clases, se hace menester analizar los conflictos de clase, ya que los procesos de diferenciación y la concepción de una identidad de clase pueden colisionar con los intereses de otras clases sociales. En este sentido, Giddens (1979) define el conflicto de clases como una situación de oposición de intereses de clase, sin embargo, traza una diferenciación del concepto de “contradicción”, el cual utiliza para:

Designar una discrepancia entre un modo existente y un modo inmanente de control industrial. Por «control industrial», entiendo la mediación del control [...] dentro de una empresa en cualquier nivel específico de la estructura de autoridad. (Giddens, 1979, p.130)

De esta manera, Giddens señala que la conciencia del conflicto solo se vuelve revolucionaria cuando el conflicto de clases se origina en la contradicción. De igual manera, señala que la conciencia del conflicto se compone de elementos que favorecen la visibilidad de la estructuración de clases. En otras palabras, son “las condiciones de existencia de los individuos [las que] tienden a convertir sus características comunes de clase en algo claramente visible” (Giddens, 1979, p.131). Generalmente, el reconocimiento de intereses de clase entre distintas clases incita y favorece el surgimiento de organizaciones que potencian los intereses propios de la clase en cuestión.

Por otro lado, indica Giddens que, así como la conciencia de clase se manifiesta en la visibilidad de los intereses de clase, en el caso de la conciencia revolucionaria lo que la impulsa es la relatividad en las experiencias de los individuos dentro del sistema productivo, es decir, cuando los individuos de las clases (generalmente clase obrera) vislumbran una situación ideal, por vaga que sea, que difiere de la situación en la que realmente se encuentran. En general, respecto de la conciencia revolucionaria, podemos afirmar que, según el autor, esta surge desde el individuo, en aquellas situaciones cuando, por ejemplo, un método de trabajo queda obsoleto, pero en la situación de ciertos trabajadores estos no tienen los medios ni los conocimientos para acceder a las nuevas formas de trabajo.

Habiendo hablado ya sobre la estructura de las clases sociales, sus características, el reconocimiento de clase y la conciencia de clase, nos queda un último aspecto al que prestar atención antes de dar una definición de clases sociales según el autor, y este tópico es el de la explotación, la que para Giddens esta puede considerarse como:

Cualquier forma socialmente condicionada de producción asimétrica de oportunidades vitales. Las «oportunidades vitales» pueden entenderse aquí como las oportunidades que un individuo tiene de participar de «bienes» culturales o económicos creados socialmente que existen típicamente en cualquier sociedad dada [...] La explotación implica una separación entre la creación social de las facultades humanas, por una parte, y la negación social del «acceso» a esas facultades, por otra. (Giddens, 1979, p.150)

En este sentido, el autor destaca que la explotación no se trata simplemente de una repartición desigual de bienes, sino que apela al concepto Weberiano de las oportunidades de vida, y es en esta inclusión conceptual cuando el autor explica que la explotación depende también de la disponibilidad y el acceso a ciertas facultades que guardan relación con el empleo pero que son más bien de orden social. Respecto de la explotación de clase, afirma Giddens (1979) que en las sociedades clasistas, la explotación se manifiesta principalmente a través de las capacidades de mercado, pero que además incorpora otros dos elementos en donde se hace evidente este tipo de explotación, que serían la educación, y el entorno laboral. En cuanto a la educación, el autor afirma que esta es un reflejo de las inclinaciones de la población, y que las diferencias en el acceso al sistema educativo, o que ciertas zonas o clases sociales tengan dominancia en algunos niveles educacionales o áreas profesionales es un claro (y típico) ejemplo de explotación de clase. Por otro lado, el entorno laboral hace referencia a las capacidades de mercado de los individuos en relación a las tareas designadas en la división del trabajo, ya que estas capacidades de mercado pueden marcar la diferencia entre conseguir un trabajo con buenas condiciones laborales, que motiven al trabajador, y no lo “deshumanicen” mediante tareas rutinarias y/o poco satisfactorias que incluso podrían llegar a afectar y deteriorar ciertas capacidades de mercado que la persona, en otras circunstancias, podría estar utilizando.

Clase social, élites y poder y sociedades (pre)clasistas

Antes de dar una definición de lo que significa o compone a las clases sociales según el autor, es de primer orden mencionar aquellos elementos que no forman parte de una clase social: en primer lugar, una clase no es una entidad legal, o carácter institucional reconocible; de la misma manera, no tiene cualidades sancionadoras. De esta manera, Giddens descarta que una empresa, o un sindicato, por ejemplo, sean clases sociales. En segundo lugar, una clase social tampoco es un estrato, porque esa perspectiva implicaría que habría multiplicidad de clases sociales según distintos criterios, tales como instituciones, sistemas sociales, etc. En tercer lugar, las clases sociales no son élites, ya que la elite es, o puede ser, parte de una clase social, pero no constituye una en sí misma; de esto hablaremos más adelante.

Habiendo revisado las bases teóricas sobre las que se sostiene el autor, además del apartado de estructuración de las clases sociales, y habiendo definido aquellos elementos que no constituyen las clases sociales, podemos ahora dar una definición de clase social:

Una clase no es ni siquiera un grupo; el concepto, como lo he definido, se refiere a un conjunto de formas de estructuración basadas en niveles comúnmente

compartidos de capacidad de mercado. (Giddens, 1973, p.128, como se citó en Armillas, 2013)

De esta manera, cobran sentido las concepciones sobre estructuración y sobre las capacidades de mercado revisadas anteriormente: las capacidades de mercado, en función de los agentes estructurados, estructuran a su vez las clases sociales. Ahora bien, ya sabemos que Giddens mantiene el modelo de las tres clases sociales, alta, media y baja (además de la infraclase), pero a esto se suma la concepción de las élites y el poder.

Giddens advierte que, podría existir una especie de liderazgo dentro de las estructuraciones de clase derivado de la pertenencia a una élite. Aquellas agrupaciones se denominan grupos de élite:

Emplearé el término «grupo de élite» en este último sentido para designar a aquellos individuos que ocupan posiciones de autoridad formal a la cabeza de una organización o institución social; y «élite» de un modo más general para referirme tanto a un grupo de élite o a un conjunto de grupos de élite. (Giddens, 1979, p.137)

El autor afirma que, dentro de la clase alta, juega un rol fundamental el proceso de movilidad o de reclutamiento de las posiciones de élite, además del grado de solidaridad que pueda existir. En este caso, el autor presenta ciertos esquemas en donde muestra distintos tipos de reclutamiento de las élites, pudiendo existir élites solidarias, uniformes, abstractas, y establecidas, estos cuatro tipos de élites serían dependientes del grado de integración que presenten, y del tipo de reclutamiento. Cuando el grado de integración es bajo, y presenta un reclutamiento abierto, nos encontramos frente a una élite solidaria; cuando el grado de integración es bajo, y presenta un reclutamiento cerrado, nos encontramos frente a una élite uniforme. Cuando el grado de integración es alto, y el reclutamiento abierto, la élite es abstracta; y cuando el grado de integración es alto, y el reclutamiento cerrado, la élite es establecida (Giddens, 1979, p.138). Cada tipo de élite tiene sus propias características y parámetros, sin embargo, lo que aquí interesa es llegar al concepto del poder y su relación con estas élites.

Respecto del poder, al igual que con las estructuraciones de clase, lo encontramos en dos formas de mediación. Una forma de mediación del poder es institucional, y la otra forma es en términos de control. En cuanto a la primera, Giddens la comprende como la capacidad efectiva de ejercer voluntad frente a otros grupos; siendo esta propia del Estado y de la economía en la medida que es la manera recurrente de los grupos de élite para reclutar y estructurarse. Se encarga, entre otras cosas, del rol de la propiedad en el aspecto económico, de las regulaciones y obligaciones económico-políticas, y del Estado y su carácter institucional. En cuanto al control, este “se manifiesta en la capacidad de tomar o de influir en la toma de decisiones que afectan a los intereses de dos o más partes de un modo diferente en cada caso” (Giddens, 1979, p.140).

De esta manera, Giddens vuelve a presentar un esquema, esta vez respecto del poder efectivo y sus regulaciones, ya que el poder, afirma el autor, puede ser consolidado o difuso, de la misma manera que puede ser amplio o restringido. En aquellos casos que el poder es consolidado y amplio, hablamos de un ámbito autocrático; cuando el poder es consolidado y restringido, hablamos de un ámbito oligárquico. Por otro lado, cuando

el poder es difuso y amplio, el ámbito es hegemónico; y cuando el poder es difuso y restringido, el ámbito es democrático (Giddens, 1979, p.140).

Teniendo estos elementos en cuenta, el autor hace nuevamente una formación de lo que sería el poder, las élites y las clases sociales:

	Formación de élite		Posesión de poder	
	Débil	Fuerte	Fuerte	Débil
Clase dirigente	Élite establecida	Uniforme	Autocrática	Oligárquica
Clase gobernante	Élite establecida	Uniforme	Hegemónica	Democrática
Élite de poder	Élite solidaria		Autocrática	Oligárquica
Grupos de liderazgo	Élite abstracta		Hegemónica	Democrática

Fuente: Elaboración propia en base a esquema presentado por Giddens (1979, p.141).

Este esquema representa la multiplicidad de situaciones de poder dentro de distintos grupos de élite. Mientras más fuerte sea la posesión de poder de la clase gobernante, más cerca estará de ser una clase dirigente, por dar un ejemplo. De esta manera damos cuenta de que existe una jerarquía dentro de estas cuatro agrupaciones de élite, la cual se determina según la amplitud del poder que está ejerciendo, y por ende, la capacidad de decisión que tiene sobre los otros grupos. Cabe la posibilidad de que estos grupos de élite tengan intereses confrontados, por lo que la influencia de cada uno y la capacidad de control directo sobre decisiones políticas se hace menester dentro de los medios de intercambio, los cuales se definen precisamente como estas “formas de obtener o de luchar por el control” (Giddens, 1979, p.142).

Por último, queda un último tema por mencionar, que es el de la sociedad clasista, y sus contrapartes, la sociedad pre-clasista, y sociedad sin clases. Bien explica el autor, que la sociedad tribal constituye una sociedad sin clases porque no presenta un excedente productivo del cual apropiarse, por lo que no sería posible determinar una dominación de clases sociales. Por otro lado, la sociedad feudal se considera pre-clasista, y no se transforma en sociedad clasista hasta que el mercado capitalista cobra importancia. La sociedad clasista, por su lado, implica más que simplemente la existencia de clases, implica que las relaciones de clase son la base para interpretar y explicar fenómenos de conducta social. Sin embargo, el autor afirma que no existen límites claros y absolutos en casos empíricos que marquen cuando se trata de un tipo de sociedad u otra.

En la sociedad pre-clasista encontramos una gran predilección por la tradición dentro del sistema ocupacional, además de las costumbres y las normas. Por otro lado, la producción está orientada a la satisfacción local, y de la misma manera, las relaciones de dominación se suelen dar también a nivel local dentro de las afiliaciones y las relaciones de parentesco. Este tipo de sociedad se comienza a modificar y entra en transición cuando se incorporan ciertos elementos de una sociedad de mercado simple, lo que significa que las ocupaciones pierden el rol de la tradición y comienzan a dar libre albedrío a los individuos para decidir a qué quieren dedicarse. En estas sociedades de mercado simple, el individuo es (parcialmente) tanto dueño de su trabajo, como del producto, mientras que en la sociedad clasista, este “control” se desvanece mediante el mercado competitivo (Giddens, 1979, p.153).

Como hemos visto anteriormente, en la sociedad clasista cobra importancia la mediación del poder, y la separación entre la política y la economía es fundamental porque permite que los mecanismos del mercado funcionen sin una intervención del control político. Además de esto, Giddens identifica otros factores claves dentro de la sociedad clasista, que son:

1) La naturaleza y los tipos de la estructuración de clases. 2) El carácter y los tipos de la conciencia de clase (o «reconocimiento» de clase) que corresponden a las distintas formas de estructuración. 3) Las formas adoptadas por el conflicto de clase manifiesto- en qué medida, por ejemplo, está «institucionalizado» en la negociación colectiva en el campo de la industria, o en competencia rutinaria entre partidos de clase organizados en el campo de la política. 4) El carácter típico de la explotación de clase. (Giddens, 1979, p.154)

Afirma Giddens (1979) que, la estructuración de clase refleja el modo en que las disparidades en las capacidades de mercado se convierten en realidades sociales, las cuales a su vez, influyen en la conducta del individuo. De la misma manera, la estructuración de clase presupone un reconocimiento o conciencia de clase, lo que genera diversas culturas de clase dentro de una sociedad.

Por otro lado, la superación de la sociedad clasista no implica el desvanecimiento de los conflictos de clase, ni supone tampoco una mejoría de los conflictos, esto solo implica que los conflictos ya no tienen una connotación de clase. De la misma manera, en una sociedad carente de clases, la explotación seguiría vigente, pero su carácter sería distinto.

Para lograr un tipo de sociedad sin clases, es necesaria la abolición de la división entre el Estado y el mercado, dando total autoridad al Estado para el control directivo de las empresas y de la industria. Sin embargo, el autor afirma que:

Las únicas formas de sociedad en el mundo moderno que se acercan a una situación de ausencia de clases son aquellas que nunca han sido sociedades clasistas totalmente desarrolladas [...] En cualquier caso empírico que se aproxime al tipo de una sociedad sin clases existirá probablemente un cierto desarrollo de estructuración de clases. Pero esta ni tendrá tanta influencia ni estará tan claramente definida como en el caso de las sociedades clasistas. (Giddens, 1979, p.157)

En una sociedad sin clases, sin embargo, aunque exista un bajo nivel de conciencia de clase y de conciencia de conflicto, esta no se encuentra exenta de intereses opositores, los cuales solo llevan a luchas manifiestas. De igual manera ocurre con la explotación: el hecho de que no existan clases dentro de una sociedad, no implica que el grado de explotación sea menor, pero sí que sus condiciones y el carácter de la explotación, así como el del conflicto, será distinto entre una sociedad clasista y una sociedad sin clases.

Referencias

- Armillas, E. B. (2013). *La teoría de las clases sociales en Nicos Poulantzas y Anthony Giddens*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Giddens, A. (1979). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Madrid: Alianza Editorial.
- Giddens, A. (2000). *Sociología* (Tercera ed.). Madrid: Alianza Editorial.
- Pla, J. L. (2013). Acerca de las potencialidades del concepto de clase para el campo de estudios de la movilidad social. (L. G. Encinas, Ed.) *Aposta. Revista de Ciencias Sociales*, 1-29.
- Sémblér, C. (2006). Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios. *CEPAL - SERIE Políticas sociales*(125).

3.2 BOURDIEU Y CLASES SOCIALES: ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

Matías Ugarte F.
Emanuel Arredondo G.

Introducción

En el siguiente capítulo se aborda el enfoque de Pierre Bourdieu, para comprender su teorización respecto de las clases sociales. Con esta finalidad se aborda en primer lugar un conjunto de aspectos claves, como lo es la teoría de los campos, el concepto de hábitos, la reproducción de las clases sociales y elementos relacionados con la teoría de la estratificación social. Además, se considera como ejemplo, la clasificación que se efectúa en Chile y que determina la existencia de una gran clase media, en función, principalmente, del nivel socioeconómico de los chilenos.

Conceptos claves

Resulta significativo que el propio Pierre Bourdieu haya caracterizado su paradigma sociológico como “Constructivismo estructuralista” (1988, p.147), lo que equivale a clasificarse dentro de la corriente constructivista (Sousa, A, 1996). Este esfuerzo del autor responde a un intento de superar las dicotomías imperantes en la sociología, que fue heredera de la vieja filosofía social, nos referimos específicamente a las oposiciones entre idealismo/materialismo, entre sujeto/ objeto, colectivo/individual, y estructura /agente. De alguna forma, la teoría que propone intenta ser un puente entre las perspectivas estructurales e individuales de los sujetos dentro de la sociedad.

Campos

En relación con lo expuesto, Bourdieu sitúa a la sociedad sin un conflicto central ni autoridad global. Para él⁷, alejándose de las perspectivas estructurales, lo que hay son diferentes campos, espacio o sistema multidimensional que funcionan con sus propias reglas. Dentro de cada campo se producen luchas permanentes entre los agentes, que estén dispuestos a jugar, (sujetos individuales o colectivos) que buscan cambiarlo, y los que por el contrario desean conservarlo intacto, entre quienes ocupan las posiciones subordinadas y privilegiadas (Capital cultural, económico y social) (Bourdieu, 1989). Para Bourdieu, los campos son espacios de lucha por alterar o mantener los capitales que definen cada campo.

⁷ Para ello, Bourdieu apostará por una tercera posibilidad: el conocimiento praxeológico, que "tiene por objeto no solamente el sistema de relaciones objetivas que construye el modo de conocimiento objetivista, sino las relaciones entre esas estructuras objetivas y las disposiciones estructuradas en las cuales ellas se actualizan y que tienden a reproducirlas, es decir, el doble proceso de interiorización de la exterioridad y de exteriorización de la interioridad" (Inda & Beneitez, 2001).

Lo anteriormente expuesto es lo que se reconoce como la teoría de los campos⁸ y de reproducción social, que sería un sistema complejo de relaciones de fuerzas jerárquicas en un mundo social que está condicionado por estructuras objetivas independientes de la conciencia y la voluntad de los agentes, que son capaces de orientar o de coaccionar sus prácticas o sus representaciones (p.127, Bourdieu, 1988). Sin embargo, Bourdieu, sostiene que no hay estructuras sociales inmodificables, pero si una distribución desigual de capitales que determinan jerarquías, a lo que los agentes deberán desafiar para producir cambios. Para lograr tales cambios no solo se necesita una voluntad de cambio, sino que saber suprimir las estructuras interiorizadas por los individuos, lo que Bourdieu define como “Habitus”, un instrumento de traducción y ajustes entre los deseos y aspiraciones de los agentes en los distintos campos, y está conformado por procesos de percepción, valoración y acción.

Habitus

Bourdieu (1990) lo define como: “sistema de disposiciones adquiridas por medio del aprendizaje implícito o explícito que funciona como un sistema de esquemas generadores” (p.14), es decir, lo concibe como un instrumento de traducción y ajustes entre los deseos y aspiraciones de los agentes en los distintos campos, y está conformado por procesos de percepción, valoración y acción. En otras palabras, el habitus es un “lugar” donde se produce y reproduce el sentido, los esquemas mentales y corporales, los modos de ver y actuar sociales. Desde el habitus, los agentes reconocen su posición en el campo y lo asocian a sus condiciones de existencia, es decir, las condiciones generan habitus.

Continuando con la idea, propone que el concepto de campo sea no solo un esquema básico de ordenamiento de realidades sociales, culturales y simbólicas, sino que sea utilizada como una herramienta metodológica (que contiene premisas del marxismo, como la sociedad estructurada en clases y las relaciones de lucha de clases sociales). Además, define al campo como aquello que está en juego, y los intereses específicos, que son irreductibles. Para que funcione un campo, es necesario que este dotado de los habitus que implican el conocimiento y reconocimiento de las leyes del juego. Es decir, la disputa en los campos se desarrolla en la búsqueda del poder con la legitimidad. La definición de lo anterior es sintetizada por Bourdieu de la siguiente manera:

Una red de relaciones objetivas entre posiciones objetivamente definidas por su situación actual y potencial en la estructura de la distribución de los espacios de capital o de poder, cuya posesión impone la obtención de los beneficios específicos

⁸ La Teoría de los campos de Bourdieu se fundamenta en la idea de que existen leyes generales de funcionamiento de la sociedad, que se pueden analizar independientemente de las características de los individuos. Para Bourdieu (1990, “sociología y cultura”, p.136): “Un campo se define por aquello que está en juego y los intereses específicos, que son irreductibles; Para que funcione un campo es necesario que este dotado de los habitus que implican el conocimiento y reconocimiento de las leyes del juego”. La disputa en los campos se desarrolla en la búsqueda de poder con legitimidad.

puestos en juego en el campo, y, a la vez, por su relación objetiva con otras posiciones. (Bourdieu & Wacquant, 1995, pp. 3-4)

En este sentido, Bourdieu trata de aprehender las realidades sociales como construcciones históricas y cotidianas de actores individuales y colectivos, construcciones que tienden a substraerse a la voluntad clara y al control de estos mismos actores. De aquí la importancia que recae en la historicidad para los constructivistas, al menos bajo tres aspectos: 1) El mundo social se construye a partir de lo ya construido en el pasado; 2) Las formas sociales del pasado son reproducidas, apropiadas, desplazadas y transformadas en las prácticas y las interacciones de la vida cotidiana de los actores; y 3) Este trabajo cotidiano sobre la herencia del pasado abre un campo de posibilidades en el futuro. Básicamente, intenta comprender: ¿Cómo están estructuradas económica y simbólicamente la reproducción y diferenciación social?, ¿Cómo se articulan lo económico y lo simbólico en los procesos de reproducción y diferenciación y construcción del poder? (Canclini, 1990), la sociedad es así, un sistema de relaciones fuerza y de sentido entre las clases que disputan el poder.

Es relevante mencionar para comprender el paradigma bourdiano que los constructivistas convergen en una tesis fundamental que los caracteriza más que cualquier otra: en este proceso histórico, las realidades sociales son a la vez objetivadas e interiorizadas. Es decir, por una parte, remiten a mundos objetivados (reglas, instituciones) exteriores a los actores, que funcionan a la vez como condicionantes limitantes y como puntos de apoyo para la acción, y, por otra parte, se inscriben en mundos subjetivos e interiorizados, constituidos principalmente por formas de sensibilidad, de percepción, de representación y de conocimiento. Se trata del doble movimiento, ya expresado otrora por Jean-Paul Sartre, de “interiorización de la 3era exterioridad” y “exteriorización de la interioridad”. Este es el aspecto dinámico donde se sitúan tanto el habitus de Norbert Elías (concebido como “estructura interior de la personalidad”) como el habitus de Bourdieu (concebido a la vez como “esquema” y “disposición”), la “conciencia practica” de Anthony Giddens, y la “sociedad interiorizada” de Peter Berger y Thomas Luckman.

Reproducción de clases sociales

Para continuar con las ideas anteriores de la arquitectura teórica de Bourdieu, debemos definir lo que para él es la clase social⁹, ya que realiza una distinción fundamental entre las clases “reales” y las clases “sobre el papel”. A las clases sobre el papel las concibe como el producto de una clasificación explicativa, que permite prever y explicar las prácticas, las denomina también como “clases probables”, ya que es una construcción científica. Las define como:

⁹ Bourdieu atribuye a la teoría marxista el error de confundir las clases teóricas –las que construye el investigador “sobre la hoja de papel”, con clases en práctica –existentes como grupos reales– (Seid, 2021).

Conjunto de agentes que se encuentran situados en unas condiciones de existencia homogéneas, que imponen condicionamientos homogéneos y producen sistemas de disposición homogéneos, apropiadas para engendrar unas prácticas semejantes. (Bourdieu, 2016, p. 100).

En este sentido, es fundamental entender en el análisis de clases que, para Bourdieu, primero está el espacio social, en base a los principios de a) volumen del capital, b) Estructura del capital y c) evolución histórica (trayectoria), y después están las clases, que se basan en las condiciones materiales de existencia (condición de clase) y en el lugar ocupado en la estructura de las clases respecto de las demás (Posición de clase) (Bourdieu, 2011). Sintetizando, para Bourdieu (1989), las clases sociales poseen una relación estrecha con el “espacio social”, un sistema de posiciones sociales donde se definen unas relaciones a otras, formado por distintos “campos” en los cuales se disputan distintos tipos de “capital” (económico, cultural, social y simbólico, fundamentalmente). Las clases sociales serían definidas según la situación del grupo en el espacio social, definida por la posesión de los distintos capitales y las propiedades asociadas a estos (definición y volumen global del capital). Más específicamente, por la “condición de clase”, es decir, las propiedades relacionadas a las condiciones materiales de existencia en el espacio social, y por la “posición de clase”, es decir, las propiedades relacionales entre el lugar que se ocupa y los demás grupos sociales, así como a la trayectoria o movilidad existente.

Es decir, Bourdieu (2002) cree que las clases sociales nunca se definen únicamente por su situación y por su posición en la estructura social, o, en otras palabras, por las relaciones que objetivamente mantienen con las demás clases sociales. También es necesario observar las relaciones simbólicas en las que entran los individuos, con el objetivo de expresar diferencias de situación o de posición de clase (p. 131).

Por este motivo, y para poder entender cómo las clases sociales se mantienen y se reproducen, es necesario analizar las diferentes estrategias de reproducción social, a las que Bourdieu (2011) define como “coacciones estructurales que pesan sobre los agentes, y a la vez posibilidad de respuestas activa a las coacciones” (p. 34). Esto les confiere a los agentes una participación activa en cuanto a sus capitales y a la posibilidad de escoger el cómo utilizarlos, en este sentido “las estrategias de reproducción tienen por principios, no una intención consciente y racional, sino las disposiciones del habitus, que espontáneamente tiende a reproducir las condiciones de su propia producción” (Bourdieu, 2011, p. 37). Las estrategias de reproducción pueden ser apreciadas como un sistema, y por consecuencia, con recursos y estados de estos en constante cambio.

Entre los diferentes tipos de estrategias se encuentran las “estrategias educativas”, que son de inversión a muy largo plazo, no necesariamente percibidas como tales, y no se reducen solo a su dimensión económica, sino que tienden ante todo a producir agentes sociales dignos y capaces de recibir la herencia del grupo (pp. 36-37). Otro caso son las “estrategias de inversión simbólica”, que son todas las acciones que apuntan a conservar y a aumentar el capital de reconocimiento, propiciando la reproducción de los esquemas de percepción y de apreciación más favorables a sus propiedades (p. 37).

Es importante analizar los modos de reproducción social, como relaciones entre sistemas de estrategias de reproducción y sistemas de mecanismos de reproducción, debido a que, como señala Bourdieu, permite construir y comprender de modo unitario fenómenos que pertenecen a universos sociales muy alejados (2011, p. 42).

Estratificación social

El concepto clásico, y el análisis, de clase social, vinculado a la tradición marxista, difiere epistemológicamente de lo que podríamos denominar análisis de estratificación o de sectores sociales. En este último caso, los estratos sociales son clasificados de acuerdo con algún indicador empírico, como lo son el nivel de ingreso o nivel educacional, o de forma general, por el nivel de calidad de vida. En cambio, las clases sociales se constituyen mediante una relación política, pues en su génesis existe una lucha por la apropiación del producto social y que los constituye en sujetos antagónicos, y en su dimensión económica, constituidos en una relación de explotación. La explotación, en el sentido marxista, hace referencia a un intercambio desigual de valor (Pérez, 2008).

El análisis de clase posee un carácter relacional, objetivo, global e histórico. Por ello, el análisis de Pierre Bourdieu puede resultar más fructífero, pues en él podemos observar las distintas dimensiones de los grupos envueltos en la lucha de capitales en los distintos campos del espacio social. En este marco, Bourdieu, se esmera por demostrar que, aún con el crecimiento de las capas medias y la generalización de la esfera del consumo, las diferencias de clase se mantienen, se reproducen e, inclusive, se acentúan (Hernández, 2011)

Para Bourdieu (1989), como fue explicado anteriormente, las clases sociales poseen una relación estrecha con el “espacio social”, un sistema de posiciones sociales donde se definen unas relaciones a otras, formado por distintos “campos” en los cuales se disputan distintos tipos de “capital” (económico, cultural, social y simbólico, fundamentalmente). Las clases sociales serían definidas según la situación del grupo en el espacio social, por la posesión de los distintos capitales y las propiedades asociadas a esta (definición y este volumen global del capital). Más específicamente, por la “condición de clase”, es decir, las propiedades relacionadas a las condiciones materiales de existencia en el espacio social, y por la “posición de clase”, es decir, las propiedades relacionales entre el lugar que se ocupa y los demás grupos sociales, así como a la trayectoria o movilidad existente.

Dimensión socioeconómica de las clases sociales en Chile

Para clarificar lo anteriormente expuesto, se analiza el caso de Chile y las clases sociales que han sido definidas, con especial interés en el debate público y privado, el rol de las clases medias y su expansión desde el retorno a la democracia.

La clase media, a nivel conceptual y práctico, es difícil de encajar. En el contexto nacional se privilegian los aspectos económicos en su estudio y definición. No obstante,

también juegan un rol importante lo superficial, lo moral y, fundamentalmente, lo educacional. Las clases medidas en Chile, son un grupo bastante heterogéneo, en el cual se entiende muchas veces como no estar en ninguno de los dos extremos, es decir, una especie de “limbo entre pobreza y clase alta”, y que no presenta límites concretos.

Una manera bastante óptima para identificar a los sectores sociales en Chile es clasificarlas según los criterios de la Nueva metodología de segmentación y clasificación socioeconómica de la Asociación de Investigadores de Mercado (AIM, 2018), en la cual podemos encontrar a las clases medias en cuatro segmentos:

C1A: clase media acomodada, ingreso promedio del hogar de \$2.739.000,

C1B: clase media emergente, ingreso promedio del hogar de \$1.986.000,

C2: clase media típica, ingreso promedio de hogar de \$1.360.000

C3: clase media baja, ingreso promedio del hogar de \$899.000

Los segmentos socioeconómicos que se sitúan a los extremos de esta clasificación serían la clase alta (AB), cuyo ingreso promedio es aproximado a los \$6.452.000 y los sectores vulnerables (D) y (E) cuyos ingresos en promedio son de \$562.000 y \$324.000 respectivamente, siendo la clase “D” el mayor tramo social en Chile, con un 36,9% de la población, según AIM (2018).

Ahora bien, esta clasificación logra ser clara y pertinente para la diferenciación de segmentos, útil para el desarrollo de productos en función de sus condiciones de vida. No obstante, solo considera el nivel socioeconómico de los chilenos. En general, la definición de segmentos es funcional con el desarrollo del mercado, pero no es lo suficientemente robusta para determinar aspectos culturales, sociales y simbólicos, vinculados con la condición de cada clase, ni con la posición de clase de los individuos. Lo que permitiría reconstruir la clase desde la perspectiva teórica de Bourdieu.

Referencias

- Bourdieu, P. (1988). *Cosas dichas*. Buenos Aires, Argentina: Gedisa.
- Bourdieu, P. (1989). *El Espacio Social y la Génesis de las “clases”*. Colima, México: Estudios sobre las culturas contemporáneas, 3(7), 27-55.
- Bourdieu, P. (1990). *Sociología y cultura*. México D.F: Grijalbo.
- Bourdieu, P. (2002). *Condición de clase y posición de clase*. Revista Colombiana De Sociología, 7(1), 119-141.
- Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Editores.
- Bourdieu, P. (2016). *La distinción: criterio y bases sociales del gusto*. Madrid, España: Taurus.
- Bourdieu, P., & Wacquant, L. (1995). *La lógica de los campos*. México D.F: Grijalbo.
- Canclini, N. G. (1990). *La sociología de la cultura de Pierre Bourdieu*. Sociología y cultura.

- Hernández Lara, J. (2011). *Clases sociales y estilos de vida: un comentario sobre "La distinción" de Bourdieu*.
- Inda, A., & Beneitez, M. (2001). *Poder, derecho y clases sociales* (Vol. 2). Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Pérez Soto, C. (2008). *Proposición de un marxismo hegeliano*. Santiago de Chile: ARCIS.
- Seid, G. (2021). *Las clases en el papel y en la realidad social: una sistematización de la perspectiva de Bourdieu sobre las clases sociales*. *Revista de Filosofía de la Universidad de Costa Rica*, 60(158), 65-79.
- Sousa, A. A. (1996). *El constructivismo estructuralista: La teoría de las clases sociales de Pierre Bourdieu*. *Reis*, 145-172.

3.3 UNA CONCEPTUALIZACIÓN DE LA ÉLITE A PARTIR DE WRIGHT MILLS

Dr. © Javier Molina-Johannes

“Son todo lo que nosotros no somos”

Jacob Burckhardt

Durante este capítulo, revisamos la noción de élite trabajada por Charles Wright Mills durante su texto homónimo¹⁰. En primera instancia, cabe destacar que el autor tiene en el horizonte a la sociedad estadounidense, específicamente, entre fines del siglo XIX hasta la mitad del siglo XX, por lo que podremos encontrar ciertas semejanzas con otras sociedades occidentalizadas, aun cuando no sean del todo idénticas. Recordemos que el libro es publicado en 1956 en su primera versión inglesa y, solamente un año después, se traduce al español. De manera similar, es reconocido como un texto clásico dentro de la sociología contemporánea para pensar las redes donde se ejerce el poder.

Bajo estos parámetros, se torna del todo interesante revisar cómo se toman las decisiones en EE. UU., ya que –cabe recordar– el modelo económico-social implementado desde la dictadura cívico-militar chilena tiene grandes similitudes con dicha sociedad. De este modo, la conceptualización de Mills puede ayudarnos a vislumbrar algunas maneras del funcionamiento de la élite neoliberal chilena. A pesar de que el sistema económico haya sido exportado, principalmente, desde la Escuela de Chicago, no podríamos señalar que sea un calco del ideario de Friedman ni tampoco que el sueño americano haya sido generalizado en toda la sociedad chilena¹¹.

Entonces, el autor expone tres grandes grupos: militar, empresarial y política. A partir de esta triangulación iremos tratando la conceptualización. Cabe decir que no trabajaremos todas las aristas abiertas por Mills en el texto, sino que nos concentraremos en una etapa específica del siglo XX que puede ser teóricamente más significativa para desenmarañar la constitución del grupo minoritario que toma las decisiones. En consecuencia, se revisa la estructuración del poder y cómo dichas relaciones van configurando una minoría que delimita el proceso de tomar las decisiones: la élite.

La élite estadounidense

A partir de un análisis situado en los Estados Unidos, el autor se adentra en distintas maneras de estructuración y legitimación del poder. Por ello, su principal preocupación es el modo de cómo son tomadas las decisiones en dicho país; como ya decíamos, por parte de un grupo minoritario que ha llamado élite. Ahora bien, cabe desenmarañar cuáles serían sus principales características y cuáles son algunas de las condiciones que permite su emergencia –pudiendo imaginar ciertos paralelismos en

¹⁰ Mills, C. Wright. (2013). *La élite del poder* (2a. edición). Fondo de Cultura Económica.

¹¹ Es de interés ver la relación y materialización de las ideas económicas de las escuelas neoliberales norteamericanas en Chile, pero ello rebasaría el objetivo de este capítulo. Solamente lo queríamos señalar para esbozar su relevancia.

otros contextos, como el chileno, por ejemplo—. Como el propio Mills señala, los distintos estudios impiden, en muchas ocasiones, captar los grupos numéricamente pequeños como la élite norteamericana. Es más, mucha de la información existente sobre ella induce a error, mostrándola como algo misterioso. Sin embargo, expone el autor: “(...) si tratamos de entender algo de la verdadera índole de la sociedad en que vivimos, no podemos permitir que la imposibilidad de una prueba rigurosa nos aleje de un estudio que consideramos importante” (Mills, 2013, p. 15).

En este sentido, durante el libro va desglosando sus distintas redes, mostrando el entrelazamiento de distintas estructuras para precisar en la configuración de la élite. En otras palabras, “la élite del poder corresponde precisamente al conjunto de estas estructuras, articuladas sistémicamente para definir lo que en el marxismo sería una clase dominante” (Zapata¹², 2013, p. 10). La tríada que constituye la élite estadounidense, según C. W. Mills, se compone de un cuerpo político, uno económico y otro militar. En este sentido, hablando metodológicamente, la propuesta sigue completamente vigente, especialmente, para analizar la reproducción de la élite y su conservación, como sucede tras la privatización del sistema educativo –entre otras aristas– en Chile.

En primera instancia, señala que la estructura norteamericana del poder no ha necesitado de revoluciones que implique recurrir a cañones, ni tampoco una lucha ideológica muy intensa. Recordemos que el texto se publica en 1956, por lo que estas apreciaciones podrían haber variado en el transcurso del siglo XX y comienzos del XXI. En cualquier caso, se dice que las transformaciones han sido logradas a través de medios institucionales, tanto en el orden político, económico y militar; los tres ámbitos claves que constituirían este grupo. De hecho, los símbolos de todas las otras instituciones menores –iglesias, familias y escuelas, entre otras– se usan simplemente para legitimar el poder y las decisiones de estos tres grandes órdenes (Mills, 2013). Posteriormente, el autor destaca la existencia de cuatro grandes épocas, e incluso, que la élite se encontraría avanzando a una quinta etapa. Para facilitar la exposición, seguiremos la cronología propuesta, para cerrar con cierto análisis panorámico de la conceptualización. Sin embargo, recomendamos encarecidamente revisar directamente el texto para profundizar en otras aristas, ya que aquí solamente trabajaremos algunos elementos claves.

Ahora bien, no es que exista una esencialización de la élite, es decir, no es una minoría ahistórica que se dé forma en todas las naciones. Al contrario, son los acontecimientos históricos los que configuran una élite específica. De hecho, quienes creen que siempre ha prevalecido una minoría de gran importancia, se debería simplemente por una tendencia histórica de nuestra época. Lo anterior, debido a que toman al presente como historia (Mills, 2013). Por ello, no se propone, bajo ningún caso, una visión elitista del devenir social.

En consecuencia, una minoría compuesta por personas cuyas posiciones les posibilitan trascender los ambientes habituales de hombres y mujeres corrientes; en otros términos, son quienes “(...) ocupan posiciones desde las cuales sus decisiones tienen

¹² De la introducción del libro.

consecuencias importantes” (Mills, 2013, p. 20). Lo anterior, ha sido dado bajo ciertas circunstancias históricas, dado que los individuos por sí solos no componen los poderes, sino las posiciones institucionales que ocupan. En otras palabras, riqueza, poder y prestigio no dependen directamente de la persona, sino una red institucional que posibilita que dicha persona ocupe tal rol directivo; y ello, le permite acceso a dichos privilegios.

A lo anterior, cabe destacar que las personas son admitidas en esta minoría por su cercanía cualitativa y no meramente numérica; es decir, no sería una cuestión de dinero, sino que de una diferencia de estilos de vida. Por sus características compartidas, son capaces de aceptarse mutuamente, se comprenden y se casan entre sí. Incluso, tienden a trabajar y a reflexionar conjuntamente, o al menos, de manera similar. En consecuencia, tienen una conciencia de clase social bastante clara, por eso se conducen de manera tan distinta si se encuentran con individuos de otros estratos sociales (Mills, 2013). En gran medida, su composición se logra a partir de cierta asimilación entre los altos rangos de los dominios económico, político y militar, produciendo una minoría que comparte la toma de decisiones, determinando el rumbo histórico para millones de personas. Sin embargo, el autor nos recuerda que no se debe confundir el concepto de élite con una teoría sobre su papel en los acontecimientos.

Tras definir los principales enclaves de la élite del poder, C. W. Mills se adentra en la estructuración de las sociedades locales, es decir, de las pequeñas ciudades y, luego, en las grandes ciudades. En gran medida, Estados Unidos no contaría con una ciudad que cumpla el rol de centro social, económico y político como sucede en muchos países europeos. Por lo tanto, para el análisis se consideran las clases altas de Washington, San Francisco, Boston, Filadelfia, Baltimore y, especialmente, de la capital financiera: Nueva York. Para ello, se toman en consideración los clubes, escuelas y las exclusivas diversiones de sus miembros, principalmente, porque ahí se configuraría el carácter de la élite estadounidense, y cuyo camino le permitirá estar adentro de la alta sociedad, asegurando su posición social (Mills, 2013).

Posteriormente, se analizan las celebridades, los muy ricos y los directivos en los distintos ámbitos: militar, económico y político. En fin, se hace un panorama de las tres grandes áreas donde emergen las personas que conforman esta élite del poder. No obstante, no entraremos en detalle en cómo construyen las grandes fortunas. Muchas de ellas sin ningún riesgo significativo, sino que a partir del gran robo, es decir, convirtiendo, en múltiples ocasiones la riqueza pública en una capitalización privada (Mills, 2013) –algo que también tiene resonancia en el Chile dictatorial y posterior–. Además, exhibe los altos directivos, quienes a pesar de contar con ciertos roles dentro de la estructura de poder, siguen manteniendo posiciones subordinadas a la minoría poderosa: grandes propietarios, banqueros y los señores de la guerra, entre otros (Mills, 2013). A continuación, Charles Wright Mills expone una importante reflexión: “toda política es una lucha por el poder; el tipo definitivo de poder es la violencia” (Mills, 2013, p. 207). En realidad, está siempre latente, dado que frente a cualquier perturbación grave las sociedades retoman a los gobiernos centrados en lo militar (Mills, 2013, p. 208). Aun cuando la mayoría del tiempo se nos olvide, la violencia siempre está ahí. Y como ya señalábamos,

las instituciones religiosas, educativas y familiares no son centros autónomos de poder nacional; antes al contrario, esas zonas descentralizadas son moldeadas cada vez más por los tres grandes, en los cuales tienen lugar ahora acontecimientos de importancia decisiva e inmediata. Las familias, las iglesias y las escuelas se adaptan a la vida moderna; los gobiernos, los ejércitos y las empresas las moldean, y, al hacerlo así, convierten aquellas instituciones menores en medios para sus fines (Mills, 2013, p. 22)

Entonces, luego de analizar al directorio político y los rangos intermedios, retomará la configuración del grupo minoritario que define las condiciones en las que se toman las decisiones. Ahora, retomamos las distintas épocas que define C. Wright Mills (2013), las cuales han marcado la transformación por medio de cambios institucionales de la élite estadounidense.

En la primera época, las instituciones sociales tanto económicas, políticas como militares estuvieron unificadas de modo directo. En otros términos, entre la Revolución hasta la administración de John Adams, se pasaba con soltura entre los distintos roles de la cima social. Por ello, se encuentran hombres polifacéticos que podían ocupar diversas funciones en los altos cargos. En gran medida, lo primordial de este período “(...) reside en que la vida social, las instituciones económicas, el instituto militar y el orden político coincidían, y hombres que eran políticos eminentes desempeñaban también papeles clave en la economía y, a la vez, constituían con sus familias la flor y nata de la sociedad local” (Mills, 2013, p. 314).

Posteriormente, a comienzos del siglo XIX los distintos sectores ya mantenían mayor dispersión; la élite se convirtió en una pluralidad de grupos, donde tampoco existía mayor cohesión interna. De hecho, ningún grupo lograba controlar los instrumentos del poder; había influencias del sector económico en la situación social y sobre el poder político, aun cuando era una coalición floja. El período terminaría con la división del país entre sur y norte (Mills, 2013).

La supremacía del poder económico corporativo se iniciaría tras las elecciones de 1866 y se consolida dos décadas después con la Enmienda Catorce que protege la corporación. En consecuencia, la iniciativa pasaría del gobierno a la corporación, lo que al menos hasta la Primera Guerra Mundial posibilitaría que la minoría económica incursionara en la política (Mills, 2013). Es más, las corporaciones manejaban los partidos, compraban leyes y neutralizaban a los diputados. En gran medida, se destaca que el sector militar se mantuvo subordinado al sector político, y éste a su vez, contaba con escasa centralización y autonomía. Por lo tanto, la élite económica anuló a la política.

Más adelante, el Nuevo Trato, aun sin invertir las relaciones político-económicas, produjo un directorio político que lograba mayor poder. En gran parte, durante la década de 1930, el sector político todavía estaba conformado, principalmente, por pequeños agricultores y hombres de negocios. Estalló una lucha entre la pequeña y la gran propiedad en el campo político, por lo que ambos grupos ejercían presión entre sí y contra el sistema gubernamental. En consecuencia, se convertiría en una década política. Sin embargo, como señala claramente Mills (2013, p. 317): “el poder de los negocios

no fue sustituido, sino discutido y suplido; se convirtió en un poder principal dentro de la estructura de un poder ejercido sobre todo por hombres políticos y no por hombres del mundo económico o militar transformados en políticos”. De todos modos, ninguno de los grupos logró ejercer unilateralmente el poder político, por lo que fue un período de equilibrio entre los bloques de intereses.

Así, hemos llegado a un quinto período, donde la política ha decaído como debate auténtico y público de soluciones; además, carecerían de partidos responsables y coherentes, como también ha perdido autonomía las distintas organizaciones de niveles inferiores y medios. En otros términos, se ha convertido en una democracia política formal que, inclusive, es débil. En gran medida, sucede que entrando en la quinta época, la imbricación entre el gobierno y los negocios ha evolucionado, llegando a verse como mundos indistinguibles (Mills, 2013, p. 319). Asimismo, los señores de la guerra han logrado una importancia política inusitada; de hecho, la estructura militar se ha convertido en estructura política. En gran medida, se ha configurado una amenaza bélica permanente, por lo que todos los actos políticos y económicos se juzgan de acuerdo a definiciones militares. Consecuentemente, se ha constituido un capitalismo militar, donde los intereses militares y corporativos se fundan en el Estado. Por ello, la élite del poder en su etapa actual se comprendería cuando estas tendencias convergen. En definitiva,

el capitalismo militar de las corporaciones privadas existe en un sistema democrático debilitado y formal que encierra un sector militar ya muy político por sus puntos de vista y su conducta. Por lo tanto, en la cima de esta estructura, la élite del poder ha sido formada por la coincidencia de intereses entre los que dominan los principales medios de producción y los que controlan los instrumentos de violencia recientemente incrementados; por la decadencia del político profesional y el ascenso al mando político de los dirigentes corporativos y los militares profesionales; y por la falta de un auténtico servicio civil adiestrado e íntegro, independiente de los intereses creados (Mills, 2013, p. 320)

A raíz de lo anterior, el autor señala que el político profesional sería el personaje que más ha perdido influencia, llegando incluso a hablar de un vacío político. En gran medida, han tomado preponderancia los otros dos ejes: militar y económico. Sin embargo, no es una cuestión de alternancia deliberada, sino de contingencia. Más bien, son los tres tipos que se relacionan en todas las decisiones de amplio alcance (Mills, 2013). Por ello, C. W. Mills prefiere no utilizar el vocablo de clase dirigente, ya que exhibiría cierto determinismo económico, porque “(...) contiene la teoría de que una clase económica dirige políticamente” (Mills, 2013, p. 322), lo que dejaría de lado a los militares, además de exponer una mayor autonomía al sector económico. En resumen, la élite incluye, a veces de manera superpuesta, a los tres poderes señalados.

Entonces, como ya se ha señalado, la élite no es una aristocracia, es decir, un grupo fijo cuyo origen hereditario le ha permitido gobernar. No se fundaría solamente en grandes familias (ricas), aun cuando pueda ser uno de los orígenes de la minoría poderosa. Mas no implica que la élite se configure de distintas capas de la sociedad estadounidense; de hecho, “vienen en gran parte de las clases altas, antiguas y nuevas, de la sociedad local y de los 400 metropolitanos” (Mills, 2013, p. 323). En gran medida,

comparten múltiples rasgos, por ejemplo, sus padres pertenecen a sectores profesionales o de negocios, son mayoritariamente de zonas urbanas y, principalmente, del Este. Además, tienen una educación común y comparten sus creencias religiosas protestantes, especialmente, de corriente episcopal o presbiteriana. Por último, dato no menor, entre más elevado sea el puesto, se encontraría una mayor proporción de clases altas (Mills, 2013). En conclusión, a pesar de que no depende directamente del origen noble, sí se componen ciertas condiciones estructurales que impiden que cualquiera pueda formar parte de la élite del poder estadounidense. Ahora bien, no sólo son importantes las similitudes entre las características señaladas,

pues la serie de datos más importantes respecto a un círculo de hombres son las normas de admisión, estimación, honor o promoción que prevalecen entre ellos; si éstas son análogas dentro del mismo círculo, sus miembros tenderán, como personas, a parecerse. Los círculos que integran la élite del poder se inclinan a tener en común dichos códigos y dichas normas (Mills, 2013, p. 325)

Por eso, a pesar de que el origen social y filiación religiosa, entre otros aspectos, pudiesen ser más heterogéneos, el grupo tiende a homogenizarse. En gran medida, es ese proceso que ha ido asimilando a los altos cargos de los distintos sectores (militar, económico y político), lo que ha convertido que dichos mundos se traspongan, haciéndose a ratos indistinguibles. Además, el contacto continuo contribuye a estrechar los lazos, lo que sucedería en los lugares que comparten como iglesias, escuelas, clubes, etc. No obstante, las grandes corporaciones serían las organizaciones claves, ya que su administración se mueve entre los miembros de las distintas minorías; es decir, y dado que comparten normas y códigos, se van rotando en los tres ámbitos imbricados.

Claramente, el intercambio es más frecuente y fluido cuando los intereses coinciden, como sucede entre un ente fiscalizador y la empresa fiscalizada. Lo anterior se hace posible, debido a que “a medida que las condiciones para ocupar los primeros puestos en cada una de las principales jerarquías se hacen similares, los altos hombres que los desempeñan –por selección y educación– se van pareciendo” (Mills, 2013, p. 332). En otros términos, cuando las normas y los códigos necesarios para dirigir las instituciones claves de los distintos sectores se van asemejando –sino superponiendo– se consigue que los altos cargos también se parezcan, logrando producir la élite del poder.

Por otro lado, cabe enfatizar que la élite se compone de una médula interna y de sus ramificaciones. La primera, se compone de quienes se mueven entre los puestos dirigentes de los distintos sectores, como alguien que puede ser presidente de una corporación y luego ocupar un rol en el directorio político –ejemplos de esos en Chile hay por montones–. En sus carreras y actividades van enlazando los sectores claves. Asimismo, encontramos abogados de corporaciones y banqueros, ambos funcionan como intermediarios: “cuando se encuentra un abogado que maneja los asuntos jurídicos de los banqueros inversionistas estaremos frente a un miembro clave de la élite del poder” (Mills, 2013, p. 334). Por su parte, en las ramificaciones encontramos miembros que no intervienen directamente en las decisiones, pero influyen a quienes las deben tomar. En este sentido, hacia escalones menores se encuentran niveles medios de poder: los puestos del Congreso y los grupos influyentes, tanto regionales, estatales como

locales, que deben ser tomados en consideración por la médula interna. De hecho, en ocasiones hay que “(...) manejarlos, halagarlos, descartarlos o ascenderlos a los altos círculos” (Mills, 2013, p. 336). En definitiva, funcionan de enlace, que sin formar parte de la élite minoritaria, le sirven, y pueden orientarla a la toma de mejores decisiones (Mills, 2013).

Por último, la élite constituye y exhibe las tendencias institucionales decisivas de la estructura social, las similitudes y afinidades de los puestos de mando y las derivas de aquellas decisiones tomadas en la cima (Mills, 2013). Y esto tiene consecuencias significativas para el resto de la población, la cual ha sido transformada en una sociedad de masas –que trabajaremos en otra ocasión– pero que puede ser categorizada como políticamente fragmentada, sin mayores metas y que contaría cada vez con menor poder de decisión. En otras palabras, “(...) las masas, en su pleno desarrollo, son únicamente soberanas en algún momento de adulación plebiscitaria a una minoría como celebridad autoritaria” (Mills, 2013, p. 370). Por lo tanto, se deduce que vivimos en una etapa de un fuerte retroceso democrático, y con una gran desorientación e inseguridad para el pueblo.

Entonces, para cerrar el concepto de élite del poder se apoya “(...) en la similitud de origen y de visión, y el contacto social y personal entre los altos círculos de cada una de dichas jerarquías dominantes” (Mills, 2013, p. 337), es decir, las organizaciones económicas, políticas y militares. Esta conjunción se esclarece en el desarrollo paralelo y en un fluido traspaso de miembros entre los tres sectores claves, gracias a la asimilación de códigos y normas entre los distintos sectores. Por eso, el autor señala que la élite no se funda en un plan secreto y/o en una conspiración, no sería un complot. Al contrario, serían las tendencias estructurales que han sido moldeadas en lentos procesos institucionales que han sido aprovechadas por la élite norteamericana para fortalecer su unificación y aumentar su capacidad de decisión (Mills, 2013).

Breve reseña sobre el autor

Dado que este texto tiene una función pedagógica, exponemos, brevemente, algunos puntos de su biografía. Charles Wright Mills (1916-1962), nacido en Texas en el seno de una familia de clase media, fue un reconocido sociólogo estadounidense. Se graduó del Doctorado en Sociología de la Universidad de Wisconsin en 1942, donde conoció a Hans Gerth, profesor alemán exiliado producto de la Segunda Guerra Mundial, quien lo habría acercado a Karl Mannheim y Max Weber, como también al marxismo. Tras graduarse fue convocado para el servicio militar –en plena guerra–, del cual se liberó, producto de su hipertensión (Servín, 2020)¹³. Durante ese período, fue asiduo referente en periódicos cercanos a la izquierda de Nueva York, tales como *New Leader*, *Partisan Review*, *New Republic* y *Politics*.

Se considera a Charles Wright Mills como un intelectual activo y combativo, lo que se ejemplificaría con las batallas dadas en sus libros. En ese sentido, en *La*

¹³ Servín, Elisa. (2020). La experiencia mexicana de Charles Wright Mills. *Historia mexicana*, 69(4), Ciudad de México.

imaginación sociológica –otra de sus obras claves– polemiza con Talcott Parsons, referente del estructural-funcionalismo, y cuyo trasfondo ideológico consideraba conservador. En esa obra se desarrolla el término artesanía intelectual, exhibiendo la importancia de considerar la producción intelectual como un oficio, a partir del cual la sociología busque la conexión entre las experiencias individuales y las relaciones sociales, por lo que presenta: historia, biografía y estructura social, como tres aspectos principales en dicha conjunción.

Asimismo, polemizó con Howard Becker, considerado el gran intelectual de la Universidad de Wisconsin, como también con Paul Lazarfeld, el metodólogo de mayor relevancia en dicho momento. En consecuencia de sus irreductibles posturas críticas, se ganaría cierta marginación y un posterior aislamiento. Es más, según George Ritzer, Mills estaba marginado y lo sabía; inclusive, estaba conforme de su situación. En cualquier caso, a ya 60 años de su muerte (20 de marzo 1962), sus obras dejaron un importante legado en la sociología crítica no sólo estadounidense, sino que también se tornó una obra imprescindible para la naciente nueva izquierda latinoamericana.

Por otra parte, destacamos su paso por México (1960) para dictar un seminario sobre teoría de la estructura social. En dicho período, era profesor de la Universidad de Columbia en Nueva York, y ya había publicado tanto *La élite del poder* (1956) como *La Imaginación Sociológica* (1959), por lo que era uno de los sociólogos más reconocidos a nivel internacional. En dicho momento, conoció a Pablo González Casanova y Carlos Fuentes, entre otros intelectuales, que le habrían incentivado para visitar Cuba (Servín, 2020). De hecho, luego de ese viaje surge su libro *Escucha, yanqui* [Listen, yankee], convertido en best-seller tras su publicación y que buscaba contrarrestar la propaganda anticomunista con la que se abordaba la revolución cubana en su país. Ahora bien, el aspecto más importante de dicho texto sería la reflexión sobre el rol que le correspondería a los/as intelectuales. Así, se aprecia someramente la importancia que tuvo América Latina, y en particular, Cuba en la producción de Mills.

3.4 SOCIOLOGÍA NORTE AMERICANA. PERSPECTIVAS DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN ESTADOS UNIDOS: CONCEPTOS INICIALES

James G. Linn, Ph.D.
Emanuel Arredondo, Ph.D.c.

Introducción

Aunque actualmente la mayoría de los sociólogos piensen que la estratificación social es una de las áreas de estudio más importantes de la sociología, no siempre ha sido así. De hecho, la importancia de este tema para entender la sociedad y el comportamiento humano ha sido reconocida por los sociólogos estadounidenses sólo en los últimos 50 años como máximo. El contraste con el pensamiento social europeo es claro. Marx, Weber, e incluso los anteriores a ellos, como Comte y Saint-Simon, comenzaron sus estudios de la sociedad abordando la naturaleza de las divisiones de clase y la desigualdad como cuestiones centrales. ¿A qué se debe este contraste con la sociología estadounidense? Nuestra respuesta a esta pregunta puede, en parte, ayudar a entender el estado de la teoría de la estratificación en la actualidad.

La sociología como disciplina de estudio independiente en Estados Unidos se remonta sólo a principios del siglo XX. Pero en las obras de los fundadores de la sociología estadounidense (como William Graham Sumner, Albion Small y Thorstein Veblen), encontramos una visión marcada por la ausencia del estudio de las clases sociales. El olvido de la estratificación social no sorprende, debido a que las antiguas y rígidas desigualdades de clase y de patrimonio de las naciones europeas eran menos evidentes en Estados Unidos. Asimismo, el sistema de valores enfatizaba la igualdad de oportunidades para todos, y al menos una apariencia de oportunidad y democracia eran más evidentes. Hasta la “Gran Depresión” de los años 30 no se reexaminó seriamente esta imagen de ausencia de clases, y sólo por unos pocos científicos sociales. Incluso entonces, pasaron muchos años antes de que el estudio de la estratificación social pudiera romper de forma significativa con la mitología de la ausencia de clases sociales en Estados Unidos.

El primer estudio estadounidense detallado sobre estratificación social apareció en 1929 con "Middletown" de Robert y Helen Lynd, seguido posteriormente por "Middletown in Transition" (1937). Este primer trabajo iba a establecer una larga tradición de estudios de estratificación de la vida de las pequeñas comunidades en Estados Unidos. Sin embargo, la perspectiva de conflicto general de este estudio se inscribió mucho más tarde en esta tradición. El enfoque de Lynd y Lynd se centraba en las desigualdades de poder y económicas. Fruto de sus análisis la imagen predominante de la igualdad de oportunidades en la sociedad estadounidense quedó expuesta como un mito. Una vez terminada la “Gran Depresión”, su visión de la sociedad estadounidense fue archivada y prácticamente olvidada.

De las investigaciones sobre estratificación social estimuladas por la “Gran Depresión”, el trabajo de Lloyd Warner (en los años 30 y 40, que seguía la tradición de

Thorstein Veblen y Lynd y Lynd) fue la que tuvo un impacto más significativo, al menos durante los siguientes 20 o 30 años. Al igual que las investigaciones de Lynds y Lynd, el "Yankee City Study" de Warner (1941), de muchos volúmenes, se centró en la estratificación social en las comunidades pequeñas. Utilizando diversos métodos de estudio, desde la investigación mediante encuestas hasta la observación detallada de los participantes, estos trabajos pretendían examinar el alcance de la desigualdad y la movilidad social, así como el significado de la estratificación social para las personas implicadas.

Pero la escuela de Warner se diferenció de la tradición de Lynd y Lynd en varios aspectos importantes. Lo más importante es que la escuela Warner llegó a definir la estratificación social en términos de estatus (la segunda dimensión de la estratificación social de Weber). Como escribieron Warner y Lunt (1941): "Por clase se entienden dos o más órdenes de personas que los miembros de la comunidad consideran y clasifican en consecuencia en posiciones superiores e inferiores". Con esta perspectiva, se ignoraban fácilmente las desigualdades de poder y de dominio económico, y se desestimaban las dinámicas de conflicto relacionadas con estas dimensiones de estratificación.

En segundo lugar, la escuela de Warner no examinó críticamente el alcance real de la igualdad de oportunidades. Frente a la experiencia contraria puesta de manifiesto por la "Gran Depresión", esta tradición investigadora siguió insistiendo en una "realidad" de movilidad social para todos los que tenían el talento y la ambición de triunfar.

Por último, encontramos en la escuela de Warner un énfasis en la estratificación social como funcional y necesaria para sociedades complejas como la nuestra. El conflicto, la naturaleza estructurada y hereditaria de las desigualdades, las duras condiciones de los trabajadores y la amplia pobreza que se encuentra con demasiada frecuencia en la expansión del capitalismo estadounidense fueron prácticamente ignorados.

Los puntos principales son estos:

Durante la primera etapa de la sociología estadounidense, el tema de la estratificación social fue generalmente ignorada. Con muy pocas excepciones, como la obra de Thorstein Veblen (1899), era como si las "desagradables" condiciones de conflicto de clases, riqueza hereditaria y explotación de raza y clase no existieran en la sociedad estadounidense "sin clases".

Fue necesaria la experiencia de la crisis económica más grave de este país para que muchos científicos sociales se enfrentaran a la realidad de las rígidas desigualdades de clase. Pero incluso cuando esto ocurrió, la aleccionadora realidad a la que nos obligó esta crisis económica fue, para la mayoría de los científicos sociales, efímera.

Cuando el estudio de la estratificación social fue retomado por los científicos sociales estadounidenses, el tema más agradable de la desigualdad de "estatus" dominó su trabajo. La alabanza de todas las sociedades industriales a Estados Unidos como una sociedad sin clases continuaría durante algún tiempo

Todo lo anterior no merecería más que una breve nota a pie de página en la historia de la sociología estadounidense si no fuera porque esta tradición de investigación sobre la estratificación se mantiene en gran medida. Las perspectivas de conflicto sólo han llegado a ser respetadas recientemente en Estados Unidos por los sociólogos como contrapartida a la visión limitada de las teorías funcionales de la estratificación.

La investigación sigue dominada por los estudios de movilidad que centran la atención en las características individuales en lugar de en las desigualdades estructurales y rígidas de riqueza y poder. La investigación sobre la pobreza sigue luchando por escapar de la perspectiva de la "cultura de la pobreza", que centra la atención en las características de los pobres en lugar de dirigirla al sistema de estratificación más amplio que contribuye a mantener la pobreza. Sin embargo, al menos se inició una tradición de teoría e investigación sobre la estratificación. La escuela de Warner estimuló a muchos estudiantes, y pronto hubo una gran variedad de investigaciones sobre temas como los diferentes valores y estilos de vida de clase, el prestigio ocupacional y el grado y las causas de la movilidad social. Una revisión de la primera literatura sobre estratificación encontró al menos 333 artículos de investigación y libros sobre el tema publicados entre 1945 y 1953 (Grusky, 2007). En 1954 se publicó el primer libro de texto estadounidense sobre el tema (Cuber y Kenkel, 1954).

Sin embargo, el estudio de la estratificación social en los años 50 estaba claramente dominado por una perspectiva "funcional". Era una perspectiva más acorde con la de Durkheim que con la de Marx o incluso Weber. Este predominio se redujo en la medida que los científicos sociales profundizaban en su estudio. Los valores estadounidenses de igualdad de oportunidades y libre empresa empezaron a aparecer como guías cuestionables de la realidad de la estratificación social en este país.

La ruptura con la teoría funcional llegó primero con el estudio de Floyd Hunter (1953) sobre el poder de la comunidad. Le siguió la descripción de C. Wright Mills (1956) de una élite de poder a nivel nacional. Escritos antes de Watergate, Vietnam y la crisis energética de los años 70 y publicados antes de nuestro debate sobre la pobreza y la discriminación racial en los años 60, se adelantaron a su tiempo. Aunque inicialmente fueron atacados por los científicos sociales, no pudieron ser ignorados durante mucho tiempo (Domhoff, 1967).

A pesar de estas perspectivas tan diferentes, las visiones funcionales de la estratificación social no tienen que descartarse por completo, debido a que las teorías del conflicto de la sociedad y la estratificación social no responden a todas las cuestiones importantes. Sin embargo, las teorías funcionales de la estratificación social son limitadas, y sus limitaciones deben discutirse a fondo.

Teorías funcionales de la estratificación social

Dentro del paradigma funcional, encontramos dos destacadas teorías funcionalistas modernas de la estratificación social. La primera de ellas fue publicada por Kingsley Davis y Wilbert Moore en 1945 y luego fue modificada por Kingsley Davis en 1948. Actualmente se conoce como la teoría de la estratificación social de Kingsley Davis. La teoría se construyó para demostrar por qué la estratificación social y la desigualdad son positivamente funcionales y, por tanto, necesarias en todas las sociedades humanas, salvo en las más simples. La segunda teoría procede de la perspectiva funcional más abstracta y general de Talcott Parsons. Esta teoría no contradice la de Davis y Moore, pero se centra en el orden social de forma más general y en la función de la estratificación social para el mantenimiento general del orden social.

La teoría de davis y moore

Davis y Moore esbozaron de forma clara y sencilla la visión funcional de la estratificación social como necesaria para satisfacer las necesidades de los sistemas sociales complejos. En otras palabras, desde la perspectiva que considera a la sociedad como algo parecido a un organismo, la teoría argumentaba que este organismo tiene necesidades que deben ser satisfechas si quiere seguir siendo viable. Entre estas necesidades se encuentra que los puestos o empleos más importantes de la sociedad estén ocupados por las personas más cualificadas y competentes. En este contexto, la estratificación social se considera un mecanismo que garantiza la satisfacción de esta necesidad.

Tumin (1953) resumió la teoría enumerando siete puntos básicos:

- Ciertas posiciones en cualquier sociedad son funcionalmente más importantes que otras y requieren habilidades especiales para ocuparlos.
- Sólo un número limitado de personas en cualquier sociedad tiene los talentos que pueden ser entrenados en las habilidades apropiadas para estas posiciones.
- La conversión de los talentos en habilidades implica un período de formación durante el cual los que se someten a la formación realizan sacrificios de un tipo u otro.
- Para inducir a los talentos a someterse a estos sacrificios y a adquirir la formación, sus futuros trabajos deben conllevar un valor de inducción en forma de diferencial, es decir, un acceso privilegiado y desproporcionado a las recompensas escasas y deseadas que la sociedad ofrece.
- Estos bienes escasos y deseados consisten en los derechos y prerrequisitos adjuntos a los trabajos, o incorporados a ellos, y pueden clasificarse en

aquellas cosas que contribuyen a: (a) el sustento y la comodidad, (b) el humor y la diversión, y (c) el autorespeto y la expansión del ego.

- Este acceso diferencial a las recompensas básicas de la sociedad tiene como consecuencia la diferenciación del prestigio y la estima que adquieren los distintos estratos. Puede decirse que constituye, junto con los derechos y prerequisites, la desigualdad social institucionalizada: es decir, la estratificación.
- Por lo tanto, la desigualdad social entre los distintos estratos en las cantidades de bienes escasos y deseados, y en las cantidades de prestigio y estima que reciben es positivamente funcional e inevitable en cualquier sociedad.

A primera vista, la teoría de la estratificación de Davis y Moore parece ser una explicación sencilla, clara y válida de la desigualdad y la estratificación social en las sociedades industriales, si no en todas ellas. En cierto sentido, es el modelo del mercado laboral que analiza la oferta y la demanda de trabajo en relación con las recompensas por el trabajo. En resumen, cuando la oferta de mano de obra cualificada es baja en relación con la cantidad de mano de obra necesaria, el empresario deberá pagar más por la mano de obra. Sin embargo, la visión de Davis y Moore del modelo del mercado laboral es errónea.

En síntesis, la teoría de Davis y Moore no tiene que ser rechazada en todos sus puntos, pero sí debe ser revisada en varios aspectos.

Críticas a Davis y Moore

Comenzamos con una crítica al modelo de mercado laboral implícito en la teoría de Davis y Moore. Collins (1975) señaló: "Seguir el modelo de mercado puro nos lleva a una conclusión sorprendente: El sistema debe tender hacia la perfecta igualdad en la distribución de la riqueza". Esto es lo contrario de lo que Davis y Moore sugieren con su teoría para explicar por qué debe existir una distribución desigual de las recompensas.

Uno de los problemas de la teoría es que Davis y Moore pasan por alto las restricciones del mercado laboral en forma de poder e influencia desiguales: concretamente, los supuestos de conflicto. Sin estas restricciones del mercado, habría una tendencia a la igualdad, porque cuando la mano de obra es libre de trasladarse a los puestos de trabajo mejor pagados, los puestos que pagan salarios altos atraerán un excedente de trabajadores que conducirá a una disminución de los ingresos de estos puestos. Los empleos que pagan salarios bajos tenderían a atraer a menos trabajadores. Sin las restricciones del mercado, "sean cuales sean los empleos que pagan por encima o por debajo de la media, se ponen en marcha procesos a través de la movilidad de la mano de obra que acaban por equiparar los salarios con todos los demás" (Collins 1975).

Y si tenemos en cuenta otras recompensas ligadas a los puestos, como un buen ambiente de trabajo o el prestigio que conlleva una mayor destreza, podríamos encontrar

otro resultado opuesto al predicho por Davis y Moore. De nuevo, asumiendo un modelo de libre mercado, podríamos encontrar que, por ejemplo, un médico cobraría menos (en ingresos) que un recolector de basura debido a las otras recompensas (como el prestigio y el entorno de trabajo) vinculadas al puesto de médico.

También se plantea la cuestión de cuáles son, de hecho, los puestos más importantes de la sociedad. La respuesta de los críticos es que los que tienen poder pueden influir en los puestos que se definen como más importantes (Tumin, 1953 y Cohen, 1966). Y algunas críticas cuestionan el grado de desigualdad necesario entre las posiciones en nuestra sociedad. Se puede conceder la suposición de que un médico es más importante que un recolector de basura, o al menos que el puesto de médico requiere más formación y habilidad. Sin embargo, nos encontramos con que el médico gana entre 50 y 100 veces más ingresos que el recolector de basura. ¿Podemos decir que el médico es de 50 a 100 veces más importante que el recolector de basura? ¿O es que algunas ocupaciones proporcionan un mayor control e influencia que les permite exigir una mayor remuneración?

Por último, entre otras críticas a la teoría funcional de Davis y Moore está la de Tumin (1953), según la cual la estratificación social y la elevada desigualdad pueden ser disfuncionales para la sociedad. Por ejemplo, "los sistemas de estratificación social funcionan para limitar la posibilidad de descubrir toda la gama de talentos disponibles en una sociedad debido al acceso desigual a la motivación adecuada, a los canales de contratación y a los centros de formación." Por lo tanto, los sistemas de estratificación social pueden funcionar para poner límites a la posibilidad de ampliar los recursos productivos de la sociedad. Asimismo, en la medida en que las desigualdades en las recompensas sociales no pueden hacerse totalmente aceptables para los menos privilegiados de una sociedad, los sistemas de estratificación social funcionan para fomentar la hostilidad, la sospecha y la desconfianza entre los distintos segmentos de una sociedad y, por tanto, para limitar las posibilidades de una amplia integración social. El resultado de esto, como nos dicen otras teorías e investigaciones, es un mayor nivel de problemas sociales como la delincuencia.

Investigación empírica sobre la teoría de Davis y Moore

Aunque es difícil examinar empíricamente las teorías generales de la estratificación social, la teoría de Davis y Moore hace algunas predicciones específicas que podrían ponerse a prueba. Sin embargo, es difícil medir y comprobar todas las proposiciones importantes que sugiere la teoría.

Abrahamson (2001) ha examinado empíricamente la proposición de que los puestos más importantes de una sociedad serán mayormente recompensados. Para medir la importancia funcional, señala Abrahamson, se pueden considerar períodos en los que algunas necesidades de la sociedad han sufrido cambios. Uno de esos cambios puede ser en tiempos de guerra. En este caso, se sugiere que los puestos en el ejército serían funcionalmente más importantes que en tiempos de paz. Al comparar tres puestos militares y tres ocupaciones similares en el sector privado durante el periodo

comprendido entre 1939 y 1967, que incluye tres guerras, Abramson pudo encontrar datos adecuados sobre aproximadamente la mitad de las comparaciones. Por lo tanto, la tesis de Davis y Moore se pudo comprobar en aproximadamente el cincuenta por ciento de los casos de estudio.

Varios estudios empíricos han demostrado que la población general de Estados Unidos y de otras naciones occidentales tiende a creer que la desigualdad y la estratificación social deberían funcionar de la manera sugerida por la teoría de Davis y Moore (Rossi, 1974). Y las encuestas de opinión muestran que, en comparación con los habitantes de Inglaterra, Alemania, Japón, Hungría y Polonia, los estadounidenses son mucho más propensos a pensar que hay igualdad de oportunidades en Estados Unidos, lo que indica que tienden a pensar que el sistema de estratificación en Estados Unidos funciona de la manera sugerida por la teoría funcional de la estratificación (Ladd y Bowman, 1998). Sin embargo, esto no significa que la teoría se ajuste a la realidad.

La teoría funcional de la estratificación social de Parsons

En comparación con la teoría de Davis y Moore, la obra de Talcott Parsons es mucho más general y abstracta. Parsons, una de las figuras centrales de la sociología estadounidense moderna, desarrolló una teoría que suele considerarse la declaración funcional más importante sobre todos los aspectos de la sociedad que se haya hecho jamás. Sin embargo, como se ha dicho, su trabajo es tan abstracto y altamente teórico que son pocas las predicciones empíricas precisas que pueden hacerse o probarse a partir de él (Parsons, 1973). No obstante, la obra de Parsons ha tenido una gran influencia en la continuación de la tradición de Durkheim y de la escuela de Warner sobre la estratificación social en la sociología estadounidense. En esta sección, consideraremos brevemente los principales componentes de la teoría de Parsons, luego las críticas a su teoría y, finalmente, algunas investigaciones que intentan probar la validez de algunas de sus ideas.

Parsons sostenía que hay dos conjuntos de conceptos que son los más importantes para ayudarnos a entender la estratificación social. En su primer artículo sobre la estratificación social en 1940, Parsons escribió que "para los propósitos de esta discusión es central la evaluación diferencial en el sentido moral de los individuos como unidades" (Parsons, 1966). En sus trabajos posteriores sobre la estratificación social, en 1949, 1953 y 1970, continuó con este tema (Parsons, 1970). Lo que quería decir con esto, como en la escuela de Warner, es que el estatus o el honor es la dimensión más importante de la estratificación social. Las personas son evaluadas y clasificadas por los demás en función de su grado de cumplimiento de los valores dominantes en la sociedad, sean cuales sean. Esto significa que siempre habrá una jerarquía de honor de estatus en cada sociedad.

Parsons reconoció las diferencias de riqueza y poder, por supuesto, pero para él éstas son por definición secundarias. Al escribir sobre la riqueza, Parsons afirmó: "A pesar de muchas opiniones en contra, no es un criterio primario, visto en términos del sistema de valores común... su significado principal es un símbolo de logro" (Parsons,

1966). Llegó a la misma conclusión que Davis y Moore. Pero para Parsons, el sistema de valores común ayuda a garantizar que la funcionalidad de los roles más importantes sea ocupada por personas competentes a través de su lucha por el estatus.

Para especificar la ubicación de las personas en el sistema de estratificación, Parsons tuvo que clasificar qué roles o tareas son los más respetados (a los menos respetados) en la sociedad, lo que implicaba ser más específico sobre el sistema de valores dominante. Al abordar esta tarea, Parsons ofreció primero su descripción de los cuatro principales subsistemas funcionales dentro de la sociedad que están relacionados en cuatro grandes requisitos funcionales que todas las sociedades deben cumplir si quieren sobrevivir. Es decir, todas las sociedades deben resolver problemas de (1) adaptación del entorno, (2) consecución de objetivos, (3) integración y (4) mantenimiento de patrones latentes (o, para abreviar, AGIL). Las principales "instituciones concretas que suelen cumplir estos prerequisites funcionales de una sociedad son, por orden, la economía, el Estado, el sistema jurídico o, a veces, la religión y la familia, las escuelas y las instituciones culturales".

Parsons utilizó una analogía orgánica de la sociedad. Como los órganos del cuerpo, se dice que cada uno de estos tipos de instituciones cumple una función para la salud del organismo total, es decir, la sociedad. Por ejemplo, la tarea de las instituciones económicas es extraer recursos del medio ambiente y producir los bienes y servicios necesarios. La tarea del Estado o la política es definir los objetivos y proporcionar la dirección hacia estos objetivos colectivos. Instituciones como el derecho y la religión contribuyen a la integración del sistema social mediante reglas o normas morales. Por último, la familia y las instituciones se encargan del mantenimiento del modelo mediante la formación y la socialización de los miembros individuales de la sociedad y la atención de sus necesidades personales para que puedan ser miembros funcionales de la sociedad.

La importancia de lo anterior para entender la estratificación social, según Parsons, es doble: (1) Las diferentes tareas de estas diversas instituciones las llevan a enfatizar valores (o variables de patrón), (2) Las sociedades difieren con respecto a cuál de los cuatro conjuntos de instituciones (adaptativas, de consecución de objetivos, de integración o de mantenimiento de patrones latentes) es el principal. En una sociedad en la que un conjunto de instituciones es primordial (por ejemplo, la consecución de objetivos o el sistema político), el sistema de valores común se inclinará más hacia los valores más coherentes con esta tensión institucional. Así, los individuos que mejor vivan los valores conformados por la institución o instituciones primarias recibirán más estatus, así como las recompensas secundarias que están ligadas a un estatus elevado, como la riqueza.

Por lo tanto, podemos resumir estos conceptos y relaciones:

- El lugar que ocupa una persona en la jerarquía de estatus (sistema de estratificación) está determinado por la evaluación moral de los demás.
- Esta evaluación moral se realiza en términos de un sistema de valores común.

- El sistema de valores común está conformado por la institución a la que se le da una importancia primordial en la sociedad (la importancia institucional proviene de las circunstancias históricas y ambientales particulares de la sociedad).
- Por lo tanto, las personas que mejor vivan estos valores o ideas recibirán, además de un alto estatus, otras recompensas como altos ingresos y riqueza.
- También es importante señalar que la autoridad (o el poder) se consigue a través de la posición funcional de un individuo en la estructura ocupacional, que, por supuesto, se obtiene a través de la consecución del estatus.

Ahora podemos discutir lo que el resumen teórico anterior significa para el sistema de estratificación de Estados Unidos. Es dudoso que alguien esté en desacuerdo con la opinión de Parsons de que el subsistema adaptativo (la economía) es el que recibe la mayor tensión en Estados Unidos. Esto significa que el sistema de valores de este país se inclina hacia el rendimiento en la estructura ocupacional, y que las personas que cumplen con los ideales de rendimiento y logro en la estructura ocupacional económica serán recompensadas con un mayor estatus, el avance en la estructura ocupacional y las recompensas secundarias de riqueza y altos ingresos (Parsons, 1951). Además, Parsons sostiene que la China de los años 70 y 80 era más propensa a poner el acento en la consecución de objetivos o en las instituciones políticas que en las económicas.

Sin embargo, con la modernización de su economía, las instituciones económicas han aumentado su importancia, aunque siguen estando controladas por las instituciones políticas. Una descripción similar se daría en el caso de las sociedades que hacen hincapié, por ejemplo, en las instituciones y los valores religiosos (como Irán desde la revolución de 1979 o los monjes en el entorno cerrado de un monasterio).

La opinión de Parsons no contradice la de Davis y Moore. Sólo que el énfasis en la evaluación moral es diferente. Parsons sigue manteniendo que las posiciones más importantes de la sociedad serán las más recompensadas, con el estatus en primer lugar y la riqueza como recompensa secundaria. Lo que Parsons ha hecho, sin embargo, es especificar más claramente cuáles serán las posiciones más importantes dada una determinada tensión institucional en la sociedad.

Críticas a Parsons

No hace falta un estudio empírico para comprobar la predicción de Parsons de que los altos ejecutivos de empresas son los más remunerados en Estados Unidos. Además, no hace falta examinar empíricamente el sistema de estratificación chino para descubrir que las altas élites políticas (y ahora los ejecutivos empresariales) reciben la máxima remuneración. Sin embargo, se puede estar en desacuerdo con Parsons sobre por qué

estas personas están en la cima del sistema de estratificación en estos países. En otras palabras, lo que Parsons deja fuera de su análisis, o lo reduce a una importancia secundaria, es la clave de las respuestas de los críticos. Y como Parsons sigue claramente las tradiciones funcionales de Durkheim, la mayoría de las críticas a la visión de Durkheim se aplican igualmente a Parsons.

Una de las críticas más destacadas a la obra de Parsons se refiere a la suposición de una sociedad con necesidades propias. Desde esta perspectiva, las personas que ocupan los puestos institucionales más altos hacen lo que hacen por los intereses y necesidades de toda la sociedad. Para Parsons, los intereses de los individuos y grupos dentro de la sociedad son secundarios. Al igual que Durkheim, Parsons reconocía las divisiones de clase, pero también las consideraba menos importantes (Burger, 1977).

Tomemos el ejemplo del poder. Parsons prefería el término autoridad porque consideraba que el poder y la influencia sobre los demás era algo que se otorgaba a los ocupantes de los puestos institucionales más altos para que se promovieran los intereses y las necesidades de toda la sociedad (Parsons, 1966). Parsons rechazó la idea de que el poder se utiliza a menudo para promover los intereses de determinados individuos o grupos sobre otros.

Las reacciones de Parsons a la obra de C. Wright Mills, "La élite del poder" (1956), nos permiten conocer mejor sus ideas sobre el poder. Comenzó su crítica a la tesis de Mills (que existe una élite de poder que domina el país en su propio interés) diciendo que tenía muy pocas críticas, de hecho, sólo de interpretación teórica (Parsons, 1969). En opinión de Parsons (1969), "el punto esencial en este momento es que para Mills, el poder no es una facilidad para el desempeño de la función en, y en nombre de, la sociedad como sistema, sino que se interpreta exclusivamente como una facilidad para conseguir lo que un grupo, los poseedores del poder, quiere impidiendo que otro grupo, los "outs", consiga lo que quiere".

En otras palabras, si se eliminan los supuestos de Parsons de que existe un sistema social con necesidades propias, y que los actores de este sistema trabajan para satisfacer las necesidades de la sociedad en lugar de las suyas propias, la descripción que hace Parsons del sistema de estratificación de Estados Unidos se acerca a la de "La élite del poder" de C. Wright Mills. Esto también significa que lo que era una pesadilla para C. Wright Mills, al parecer, constituye la perfección del sistema social para Talcott Parsons.

Esta visión de una sociedad con necesidades propias también nos ayuda a entender el truco conceptual de Parsons al definir la riqueza y los altos ingresos como recompensas secundarias. Parsons pudo hacer esto porque creía que la gente busca principalmente el estatus, por lo tanto, se esfuerza por estar a la altura de los valores dominantes. Al esforzarse por estar a la altura de los valores dominantes -recordemos que Parsons consideraba que los valores estaban conformados por las necesidades de la sociedad- la gente está al servicio de las necesidades de la sociedad. Parsons no consideraba que las personas se esforzaran principalmente por conseguir poder y riqueza material para sus intereses personales. Pero incluso si la lucha por el estatus es primordial, Parsons también descuidó la idea de que un sistema de valores común puede

estar conformado por el interés de quienes ocupan posiciones poderosas y ricas en la sociedad.

Teóricos del conflicto como Tumin (1953) señalan que "los sistemas de estratificación social funcionan para proporcionar a la élite el poder político necesario para procurar la aceptación y el dominio de una ideología que racionaliza el statu quo, sea cual sea éste como lógico, natural y moralmente correcto. Una élite puede legitimar su propio estatus elevado a través de su influencia en las perspectivas de la gente sobre lo que debe ser valorado. En la medida en que este sea el caso, las personas pueden recibir estatus y otras recompensas no porque satisfagan las necesidades de la sociedad en general, sino porque sirven a los intereses de las élites en la sociedad".

Dado que la lucha por el estatus ocupa una posición central en la teoría de Parsons, debemos examinar este concepto con más detalle. Se recordará que en la visión multidimensional de Weber sobre la estratificación, el estatus (honor o prestigio) era sólo una dimensión a la que Weber añadía la clase (o desigualdad económica) y el poder (o partido). Weber consideraba las tres como dimensiones o divisiones importantes en una sociedad, aunque en la mayor parte de su obra tendía a considerar el poder como algo cada vez más primario en la sociedad moderna. Debemos preguntarnos cuál es la relación entre las tres dimensiones.

Descubrimos (siguiendo a Lenski 1966, 1984) que en las sociedades con un bajo nivel de tecnología y, por tanto, sin excedentes o con pocos, los bienes se distribuían en función de las necesidades. Lo que es más importante para nuestra discusión actual, encontramos que las sociedades cazadoras y recolectoras, o las sociedades comunales primitivas, en su mayor parte no tenían o tenían pocas desigualdades de riqueza y poder, pero normalmente había desigualdades de estatus. Lenski argumenta que la concesión de estatus se basa en lo bien que alguien sirve a las necesidades de la tribu. Por ejemplo, cuando una tribu depende principalmente de la caza para alimentarse, el mejor cazador recibe el respeto o el estatus de los demás miembros de la tribu. Así, los datos que tenemos tienden a apoyar gran parte de la explicación funcional de la estratificación con este tipo de grupos humanos.

Sin embargo, vimos que a medida que el nivel de tecnología aumentaba en las sociedades humanas, también lo hacía el nivel de otros tipos de desigualdad (por ejemplo, el poder y la riqueza). La mejor explicación parece ser que, a medida que algunos individuos o grupos obtenían los recursos o medios para dominar a otros - mediante el control del excedente en expansión, el tiempo libre, las nuevas armas, etc.-, lo hacían con el resultado de unas crecientes desigualdades de poder y riqueza. Las desigualdades de estatus, por supuesto, continuaron. Pero desde la perspectiva del conflicto, la base principal del estatus había cambiado; la base principal o la consecución del estatus provenía del poder y del dominio económico (Lenski, 1966). El estatus como vía de acceso al poder y a las recompensas económicas (la visión funcionalista) se considera secundario.

Los teóricos del conflicto no descartan la importancia de las desigualdades de estatus. Tampoco rechazan la posibilidad de que, a veces y en circunstancias especiales, la desigualdad de estatus pueda ser una dimensión primaria de la estratificación social.

Veamos una circunstancia especial. Un estudio de Della Fave y Hillery (1980) examinó el sistema de estratificación en los monasterios. El estudio se llevó a cabo mediante la observación participante (durante un período de siete años) con datos de encuestas obtenidos también en varios monasterios de Estados Unidos. El sistema de valores de los monasterios restringe conscientemente las desigualdades materiales, pero las desigualdades de poder también son mínimas. Se comprobó que la figura nominal de autoridad en el monasterio, el abad, tiene en realidad muy poco poder, siendo el proceso de toma de decisiones típicamente democrático en la práctica.

Sin embargo, como cabría esperar de la naturaleza evaluadora de los seres humanos, Della Fave y Hillery encuentran desigualdades de estatus. ¿Qué explica estas desigualdades de estatus frente a los valores igualitarios del monasterio? Los investigadores no encontraron ninguna relación entre la clasificación de estatus mostrada en los datos del cuestionario y los cargos formales como abad, sacerdote o hermano. Tampoco hubo relación entre la clasificación de estatus y el origen familiar previo o las diferentes tareas económicas asignadas a los monjes.

Simplemente, los datos mostraron que la clasificación de estatus estaba fuertemente relacionada con las cualidades personales de los monjes individuales, es decir, aquellos que tipificaban o vivían mejor los ideales religiosos recibían un estatus más alto. Sin embargo, Della Fave y Hillery concluyen que la teoría de la estratificación social de Parsons sólo tiene un valor limitado. Las desigualdades de estatus son dimensiones primarias de la estratificación sólo cuando existe una pequeña comunidad muy integrada en torno a un sólido conjunto de principios morales. Los estudios sobre los primeros kibbutzim israelíes, pequeñas comunas rurales de colonos judíos, también apoyan estas conclusiones (Rosenfeld 1951; Spiro 1970).

En conclusión, Parsons (1979) considera que su teoría es analítica y no falsable. En otras palabras, es una guía para nuestra comprensión de fenómenos como la estratificación social, más que una teoría con hipótesis específicas que puedan ser probadas empíricamente. En su mayor parte, Parsons tiene razón en esta opinión. La teoría es tan abstracta que puede describirse más exactamente como un paradigma.

Sin embargo, como hemos señalado, una acumulación de datos e información empírica, histórica y de otro tipo puede llevarnos a sugerir que una teoría abstracta o un paradigma es más o menos útil para proporcionar la comprensión de un tema concreto, como la estratificación social. Las ideas de Davis y Moore y de Talcott Parsons que aquí se examinan no carecen de valor. Las sociedades funcionan, en cierta medida, de la manera descrita por estos teóricos funcionales.

Referencias

- Abrahamson, M. (2001) *Functional Conflict & Neofunctional Theories*, Sage.
- Burger, T. (1977). Talcott Parsons, the problem of order in society and the program of analytic sociology, *American Journal of Sociology*, 83(2), 320-331.

- Cohen, P. (1966). Social Attitudes and Sociological Inquiry. *The British Journal of Sociology*, 17(4), 341-352.
- Collins, R. (1975). *Conflict Sociology: Toward an Explanatory Science*. University of California, Berkeley.
- Cuber, J. F. & Kenkel, W. F. (1954). *Social Stratification in the United States*. New York, Appelton-Crofts.
- Davis, K. (1948). *Human Society*. New York, MacMillan.
- Davis, K. & Moore, W. (1945). Some Principles of Stratification. *American Sociological Review*, 10(2), 242-249.
- Della Fave, L. R. & Hillery, G. (1980). Status Inequality in a Religious Community: The Case of a Trappist Monastery. *Social Forces*, 59(1), 62-84.
- Domhoff, G. W. (1967). *Who Rules America?* Englewood Cliffs. New Jersey, Prentice Hall.
- Grusky, D. B. (2007). *Social Stratification, Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. New York, Taylor & Francis.
- Hunter, F. (1953). *Community Power Structure, a study of decision makers*. Chapel Hill, University of North Carolina Press.
- Ladd, E. & Bowman, K. H. (1998). *What's Wrong: A Survey of American Satisfaction and Complaints*. American Enterprise Institute, New York.
- Lenski, G. (2013). *Power & Privilege: A Theory of Social Stratification (1966 & 1984)*. McGraw-Hill, New York.
- Lynd, R. S. & Lynd, H. M. (1929). *Middletown: A Study in Contemporary American Culture*. New York: Harcourt, Brace and Company.
- Lynd, R. S. & Lynd H. M. (1937). *Middletown in Transition: A Study in Cultural Conflicts*. New York: Harcourt, Brace and Company.
- Wright Mills, C. (1956). *The Power Elite*. New York Oxford University Press.
- Parsons, T. (1951). *The Social System*. New York: The Free Press.
- Parsons, T. (1966). *Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives*. Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.
- Parsons, T. (1970). On Building Social System Theory: A Personal History. *Daedalus*, 99(4), 826-881.
- Parsons, T. (1973). The Problem of Balancing Rational Efficiency with Communal Solidarity in Modern Society. In *International Symposium on New Problems of Advanced Society*. Tokyo: Japan Economic Research Institute, (pp. 9-14).
- Parsons, T. (1979). Review Essay: Concrete Systems and Abstracted Systems. *Contemporary Sociology*, 8(5), 696-705.
- Parsons, T. (1973). Nature and Extent of Changes in Value Systems of Modern Societies. In *International Symposium on New Problems of Advanced Society*. Tokyo: Japan Economic Research Institute, (pp. 137-142).
- Parsons, T. (1966). The Theory of Human Behavior in its Individual and Social Aspects. *The American Sociologist*, 27(4), 13-23.

- Rosenfeld E. (1951). Social Stratification in a classless society. *American Sociological Review*, 16(6), 766-774.
- Rossi, P. (1974). *The Roots of Urban Discontent: public policy, Municipal Institutions and the Ghetto*. University of Massachusetts, Amherst.
- Spiro, M. (1970). *Kibbutz Venture in Utopia*. Harvard University Press, Cambridge.
- Tumin, M. (1953). Principles of Stratification: A Critical Analysis. *American Sociological Review*, 18(4), 387-394.
- Veblen, T. (1988). *The Theory of the Leisure Class*. New York: MacMillan.
- Warner W. L. & Lunt, P. S. (1941). *The Social Life of a Modern American City*. New Haven: Yale University Press.

IV. LAS CLASES SOCIALES EN CHILE Y LATINOAMÉRICA

4.1 EL PENSAMIENTO MARXISTA DE JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI: CULTURA Y RAZA COMO ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LAS CLASES SOCIALES EN AMÉRICA LATINA

Pedro Silva A.

El estudio que Mariátegui realiza del pensamiento marxista, es uno que se abre a las posibilidades interpretativas, escapando así de lo que él llamaba marxismo catequista, pero sin la necesidad de romper con la tradición marxiana, el Amauta nos plantea una construcción teórica marxista a la latinoamericana, donde el proletariado y el campesino reconfiguran su relación como sujetos históricos, siendo el campesino indígena el sujeto de preponderancia en su pensamiento socialista, de esta manera escapa de los marxismos ortodoxos europeos, donde el campesinado es visto como un sujeto de desconfianza, pasivo y manipulable, una clase que se mueve entre los intereses de la burguesía y del proletariado (Mazzeo, 2017)

El pensamiento Mariateguista desarrolla una serie de características que van prefigurando lo que podríamos identificar como conciencia de clases, si bien José Carlos Mariátegui no dará una definición de diccionario de los conceptos que forman parte del universo teórico del marxismo, si los toma y los interpreta acorde a la realidad de América Latina, y con ello prefigurando los elementos constitutivos de la clase social y la conciencia de esta.

Si tuviésemos que posicionar a Mariátegui dentro de los diferentes escritos del marxismo, este encajaría con la respuesta que Marx entrega a Vera Zasúlich en 1881 (Marx & Engels, 1980), donde esclarece la cuestión del desarrollo del socialismo, y las posibilidades de la comuna rural rusa como punto de apoyo para un proyecto político.

Mariátegui se encarga de desarrollar el pensamiento marxista para una región que no cuenta con los elementos que, según Marx, y los pensadores marxistas de la época habían establecido para el logro del proyecto político, el pensador latino se para frente a una América semifeudal, donde la sociedad de la primera mitad del S. XX es eminentemente rural con una burguesía pequeña, y que como motor del capitalismo latinoamericano, encontramos a la economía agraria de los terratenientes, siendo a la vez una contradicción para el desarrollo de una economía capitalista (Alimonda, 2010) (Mariátegui, Siete Ensayos de Interpretación de la Realidad Peruana, 2015).

Desde esta base, el Amauta nos plantea el problema de la raza y las clases sociales como una cuestión asociada al poder y la dominación, es así que el hombre blanco conquista a la América indígena, no por su superioridad racial, sino que por su superioridad táctica (desarrollo y acceso a tecnologías que en América no estaban, como la pólvora), pero para legitimar el dominio de una raza por sobre otra, nos lleva al análisis de la cuestión aristotélica de los esclavos naturales, base del desarrollo del pensamiento del dominador y el dominado bajo el discurso civilizador europeo; no obstante, al hablar de raza en Mariátegui, no nos referimos a una cuestión necesariamente fenotípica, aunque si el autor utiliza la manifestación física de los rasgos

para referirse a ellas, como por ejemplo, el indio, el negro, el blanco el chino, el criollo, etc. pero más bien, más que apuntar a las cualidades asignadas socialmente a cada uno de los grupos, Mariátegui nos refiere al desarrollo socio-histórico y cultural de estos.

Así por ejemplo, el blanco europeo construye un relato de dominación sobre las otras razas, donde él es el beneficiado y la cúspide de su propia construcción, erigiéndose así bajo una tarea redentora y civilizadora, mientras que, a partir de la misma dominación ejercida, en este caso en América Latina por el hombre blanco y europeo, se construyen las características de las otras razas que comparten el territorio, así por ejemplo, el indio -para el caso de estudio de Mariátegui, el inca o el azteca, este último presente en una breve revisión en la Tesis Ideológica (Mariátegui & Pesca, 1929)- se caracteriza por el apego a la tierra y sus labores agrícolas, el alcoholismo, la cocamanía para el caso de los pueblos andinos y la falta de educación, etc. o el negro, en cambio, mayormente empleado en industrias, sin un arraigo a la tierra, casi sin tradiciones y sin idioma propio, y siendo visto con desprecio por las clases burguesas (Mariátegui & Pesca, Tesis Ideológicas, 1929).

A pesar de esta construcción que el dominador se permite, no es más que la excusa para continuar ejerciendo la dominación bajo la idea redentora y civilizadora, no obstante, la causa de la dominación para América Latina y el problema del indio, radica en un asunto económico social, basándose en el régimen de la propiedad de la tierra, “siendo cualquier intento de resolver con medidas de administración o policía, con método de enseñanza o con obras de vialidad, constituye un trabajo superficial o adjetivo, mientras subsista la feudalidad de los gamonales” (Mariátegui, Siete Ensayos de Interpretación de la Realidad Peruana, 2015, pág. 37).

Por tanto, el acceso a educación y otros derechos que se le permite al oprimido, no tiene un impacto notorio para Mariátegui, cuando la base del problema resulta ser económico, siendo la realidad material la que condiciona al que se encuentre en la posición del oprimido, eliminado de esta forma todo esencialismo que se puede atribuir a la etnicidad, aspecto que incluso hoy opera dentro de las sociedades latinoamericanas.

La relación Obrero-Campesino a la latinoamericana

La relación obrero-campesino desde el pensamiento ortodoxo del marxismo, siempre fue una relación de sospecha y desconfianza, se observa como una clase que se debate entre las diferentes clases y tendencias políticas que ofrecen diferentes beneficios al campesino medio, mientras que, al obrero campesino, se le intenta conquistar por la burguesía con facilidades para acceder a la propiedad de la tierra (Lenin, 2011)

Si bien, Mariátegui como Marxista asume inicialmente esta postura de desconfianza hacia el campesinado, basando su argumento en la falta de educación y de conciencia de su realidad para conformar una clase social que pudiese ser transformadora, por consecuencia, reafirmaba el rol del sujeto histórico del obrero, así se puede ver en una de las publicaciones en la revista Mundial donde afirma que:

“La teoría y la práctica del socialismo son un producto urbano. La aspiración de la sociedad colectiva nace espontáneamente en la fábrica, en la usina; no en la alquería. El campesino y el artesano ambicionan la adquisición de una pequeña propiedad individual. Mientras la ciudad educa al hombre para el colectivismo, el campo excita su individualismo. En el campo se vive demasiado dispersa e individualmente; no es fácil, por tanto, sentir una grande, intensa y generosa emoción social. La ciudad, en cambio ha alojado perennemente un fuerte afán de creación. A su calor se han incubado las actuales corrientes políticas” (Mariátegui, 1924, pág. 47)

En palabras de Mazzeo (2017), para Mariátegui el socialismo era el umbral del liberalismo, esto en el contexto de una América con un capitalismo deformado, siendo por tanto, el progreso lógico del liberalismo existente en el continente.

Esta visión de las ideas marxistas donde Mariátegui conserva casi intacto el pensamiento ortodoxo, serán rotas con el descubrimiento y estudio de las comunidades del mundo latinoamericano, particularmente, con el mundo andino (Mazzeo, 2017). Mariátegui y Pesca hace una revisión de esta realidad en las Tesis Ideológicas (1929), donde revaloran el sentir comunitarista del pueblo incaico a través de la organización administrativo y social, así destacan el uso de los graneros del sol para conservación de comida común, y la repartición de la tierra cada temporada por parte del Inca, siendo estos un aspecto que no permitía el origen de la propiedad privada en el mundo precolombino de Los Andes.

Así para el Amauta, la realidad campesina del continente -en diferentes grados- es necesariamente una realidad campesino-indígena, por tanto ve en la subsistencia de las antiguas prácticas, luchas indígenas por la tierra, y el apego a ella, como aspectos constituyentes de su identificación como clase en el continente donde el proletariado en países como Perú era muy minoritarios, mientras para países como Chile y Argentina, si bien extiende la visión comunitarista del indio campesino, hace la salvedades como resultado del mayor desarrollo capitalista.

Bajo esta nueva perspectiva del pensamiento de Mariátegui, es que el pensador latinoamericano acepta el potencial transformador del campesinado, pero no significando que renuncia al lugar del sujeto histórico del obrero, es así y como lo identifica Mazzeo (2017), Mariátegui evita con esto el problema paralizante de la ausencia del obrero como dirigente de las transformaciones sociales.

De esta manera Mariátegui reconfigura la alianza obrero-campesina, ya no siendo la que nos planteaba Lenin, esa relación digna de sospecha y de debate para conquista entre las diferentes clases, y que debe ser arrastrada por el obrero, sino más bien, Mariátegui tanto en las Tesis ideológicas (Mariátegui & Pesca, 1929) como en los Siete Ensayos de la Interpretación de la Realidad Peruana (Mariátegui, 2015), presenta y pone en valor la organización base del ayllu del indio incaico y su apego con la tierra como sustrato para la creación de una conciencia que le motiva a la transformación social.

Cómo sumatoria, Mariátegui plantea la relación obrero-campesino revalorizando lo campesino y sus prácticas comunitaristas y refractaria a la propiedad como elementos

constitutivos de la clase, así mismo, toma valor la relación con el obrero, en tanto ambos son capaces de organización y de plantear sus luchas, en tanto ambos tienen un sentido comunitarista de actuar y pensar, de esta manera, y acorde a Mazzeo (2017), el campesinado indígena no se puede dividir de las demandas y luchas contra la feudalidad y el gamonalismo, siendo “la reconquista de la tierra, pilar de la lucha por la autorredención” (Mazzeo, 2017, pág. 105), a esto se le suma la lucha obrera, la cual no es complementaria a la del campesinado, sino que “ambas luchas dialécticamente articuladas, eran (...) el fundamento de la revolución socialista en Perú y en Nuestra América” (Mazzeo, 2017, pág. 105).

La América Latina de José Carlos Mariátegui, el Problema de las Razas, El Feudalismo y el Capitalismo

Para Mariátegui tanto en los Siete Ensayos de Interpretación de la Realidad Peruana (Mariátegui, 2015), como en la Tesis Ideológicas (Mariátegui & Pesca, 1929) nos plantea el problema del retraso existente en América Latina, allí se cuestiona las ideas y prácticas que fueron establecidas en la colonia, y que han sido heredadas a la era republicana; el Amauta pone en discusión la organización económico-social resultante de los procesos coloniales y las guerras de independencias latinoamericanas, la relación capitalismo y feudalismo, y la forma en que el imperialismo británico y estadounidense se sirve del retraso de Sudamérica; así mismo, repasa el pensamiento marxista que se discutía al inicio del siglo XX, replanteándose cuestiones como la relación obrero-campesinos, y la figura del sujeto histórico en América Latina.

Para el Amauta, el problema del retraso en el continente inicia con la reorganización social que produce la conquista de América, debido a que la llegada del europeo trunca el desarrollo de las civilizaciones amerindias y rompe la organización social indígena, produciendo el problema del indio, el cual no es más que la explotación feudal del nativo en las haciendas de los terratenientes y las implicancias que trae consigo.

Para el caso del Incanato, realidad que mayormente estudia Mariátegui, este logra exponer cómo la ruptura de la organización social de base comunitaria incásica desmembró la sociedad agraria del Perú indígena, y la sustituye por la administración colonial que intenta construir sobre los restos de la sociedad incaica, tarea difícil para el español debido al carácter de su “empresa militar y eclesiástica más que económica política” (Mariátegui, Siete Ensayos de Interpretación de la Realidad Peruana, 2015, pág. 14).

El desarrollo de esta economía colonial con las características españolas, donde los colonos no representaba un número suficiente de personas para el dominio y explotación del continente, deriva en la exportación de negros, dando origen a un sistema social que mezcla características feudales y esclavistas, dejando de manifiesto la incapacidad de la administración de la corona para aprovechar la organización social ya existente desde lo que fuese el imperio incaico, siendo los únicos capaces de sacar

provecho de esto, son los Jesuita¹⁴ con sus fecundas haciendas (Mariátegui, Siete Ensayos de Interpretación de la Realidad Peruana, 2015), no obstante, el desarrollo colonial del continente tendrá en sí mismo el germen de una sociedad capitalista.

Para Mariátegui, el contagio de las élites criollas con las ideas ilustradas, terminan dando como resultado un proceso que culmina con el desarrollo de una economía burguesa, pero que no abandona la colonialidad, hecho que se hace manifiesto con los inicios de las guerras de independencias americanas, donde las nuevas repúblicas no abandonan el feudalismo heredado de la colonia, sino que en cierta forma convive la economía burguesa y la feudal como resultado del mismo proceso de independencia, donde la revolución no se desata contra los señores feudales, ni se crean las condiciones para el florecimiento del capitalismo, sino que se reafirma la gran propiedad de la tierra, y los terratenientes junto a los pequeños grupos de burgueses ven como causa común la emancipación de la corona española, para el logro de sus intereses y la inserción al comercio mundial que la metrópoli le impedía a las fuerzas productoras de América.

Con las nuevas repúblicas, las cuales y como anunciábamos anteriormente, no abandonan el feudalismo, se desarrolla una sociedad semifeudal, existiendo en los nacientes países latinoamericanos una desconexión entre los centros urbanos que presentan un mayor desarrollo industrial -aunque aún con fuerte presencia colonial-, y las regiones interiores de estos, las que aún conservan un carácter agrario, donde la hacienda es una figura administrativa que en muchos aspectos es autosuficiente e impide el desarrollo económico y productivo, rompiendo y diferenciándose de la relación feudo y burgo que se dio en Europa y que permitió el desarrollo del capitalismo (Mariátegui, Siete Ensayos de Interpretación de la Realidad Peruana, 2015), sumiendo así a las regiones en el atraso tecnológico y administrativo¹⁵, convirtiendo la lógica colonial en una herramienta del imperialismo, al convertirse en un factor de ventaja económica, donde la tierra latinoamericana que es distante de los grandes centros de producción industrial (Europa y Norte América), logra competir en los mercados, debido a que aún posee mano de obra que se encuentra atada a la hacienda en la figura del indio, del esclavo, los coolie, o en otras regiones del continente (diferentes del Perú) el inquilino¹⁶, permitiendo abaratar costos de producción y competir con otras regiones del globo.

¹⁴ José Carlos Mariátegui detalla que el experimento Jesuita de la administración de las haciendas, consistió en no romper los restos de organización comunitaria que aun existían del incanato, sino que aprovechar el espíritu comunitarista y sus lazos con la tierra y su sistema productivo, en el cual existían tierras de aprovechamiento (propiedad) común para la producción y explotación.

¹⁵ Es necesario aclarar que, para Mariátegui el desarrollo del capitalismo no necesariamente implica avance socio-económico y tecnológico, sino que cuando el plantea el atraso del continente, lo piensa en relación al desarrollo social que han tenido otras regiones del mundo donde la dominación del hombre blanco no ha logrado aplastar la raza (lo étnico-cultural) que habita determinado territorio, la visión de Mariátegui de un socialismo, es más bien similar a lo que Karl Marx plantea en la carta de 1881 a Vera Zasúlich, donde se plantea el aprovechamiento de la comuna rural rusa como base de una nueva organización social.

¹⁶ Considerar que la realidad de sujeción a la tierra variará según los diferentes países del continente, así por ejemplo la realidad chilena del inquilinaje, si bien existía una relación con cierto grado de “feudalidad”, el desarrollo capitalista en este país era mayor, produciéndose el fenómeno de la migración campo ciudad y la cuestión social como resultado de este avance capitalista (Mariátegui & Pesca, Tesis Ideológicas, 1929).

Referencias

- Alimonda, H. (2010). Presentación, La Tarea Americana de José Carlos Mariátegui. En H. Alimonda, *La tarea americana*. Buenos Aires: Prometeo libros.
- Lenin, V. I. (2011). A los Pobres del Campo, Explicación a los Campesinos de lo que Quieren los Socialdemócratas. En *V. I. L. Obras Completas, tomo 7* (págs. 135-216). Moscú: Editorial Progreso.
- Mariategui, J. C. (1924). La Urbe y el Campo. *Mundial*.
- Mariátegui, J. C. (2015). *Siete Ensayos de Interpretación de la Realidad Peruana*. México D.F: Cien de Iberoamérica.
- Mariátegui, J. C., & Pesca, H. (1929). Tesis Ideológicas. *Tesis ideológicas*. Buenos Aires, Argentina.
- Marx, K., & Engels, F. (1980). Proyecto de Respuesta a la Carta de V. I. Zasluch. En K. Marx, & F. Engels, *Marx & Engels, Obras Escogidas en Tres Tomos (t. III)*. Moscú: Editorial Progreso.
- Mazzeo, M. (2017). *José Carlos Mariátegui y el Socialismo de Nuestra América*. Santiago: Quimatú, Tiempo Robado Editores.

4.2 COMPRENSIÓN DE PAULO FREIRE RESPECTO A LA SOCIEDAD Y LAS CLASES SOCIALES

Laura Moreau

Poco se conoce respecto a la comprensión de Paulo Freire respecto a la sociedad y las clases sociales en América Latina, en cuanto se le asocia principalmente a reflexiones en torno a la educación popular. Cabe destacar que Paulo Freire coincidió en varios aspectos con la mirada de Gramsci respecto a la concepción de la educación popular en América Latina (Mayo, 2005), en cuanto la cuestión del poder es de gran importancia por el papel de las escuelas como “agente de reproducción social, económica y cultural” a través de ella se traspasan códigos y experiencias de la clase dominante, por lo que el educador tiene un rol en cambiar esto (Guichot, 2003, p. 245).

Para Freire, la hegemonía es dominante pero nunca de un modo total o exclusivo (Rodríguez, Marin, Moreno, & Rubano, p. 164) “hegemonía es un sistema de relaciones entre clases sociales que constituye uno de los sitios para la producción de consenso, pero también de resistencia al consenso” (Rodríguez, Marin, Moreno, & Rubano, p. 165).

En efecto, el referente latinoamericano en educación popular y la pedagogía del oprimido, en sus escritos enmarca la transformación de la educación desde una mirada compleja, entendiendo en que no se puede repensar el sistema de educativo sin problematizar la sociedad en el que está inserto. En esta línea, los establecimientos educativos se configuran como dispositivos que transmiten mediante el conocimiento una cultura popular y hegemónica, con códigos y modelos específicos de referencia.

La educación superior y otros dispositivos de enseñanza en América Latina se expandieron durante el siglo XX, constituyéndose en primera instancia como un espacio excluyente, reproductor de roles funcionales para la clase social dominante, garantizando el statu quo de la época, la estabilidad social, económica y política mediante la profesionalización de los individuos de élite.

De esta forma, la universidad fue adquiriendo gran prestigio y admiración hacia quienes no podían acceder a ella, es decir, la mayoría de los ciudadanos aspirando a la movilidad social que los hicieran ascender en cuanto a clase social. Luego de cuatro décadas, se instala la implementación del sistema neoliberal, en que se inicia un boom de creaciones de universidades privadas, ampliando el acceso mediante la deuda de las personas con los bancos y generando competencia en el mercado educativo, expandiendo en términos de masividad la matrícula de acceso a estas instituciones y la “entrada de los indicadores de desempeño” (Leon, 2010, p. 181).

De esta forma, los escritos de Paulo Freire se refieren respecto a una de las consecuencias de este sistema, al acomodamiento de las clases profesionales, en cuanto los “(...) directivos y cuerpos profesoriales incipientes (por recién creados), se jugaron la carta a la legitimación de la misma clase que los elegía y los sostenía en el poder” (Leon, 2010, p. 185). La tecnificación de la educación se enlazó con discursos argumentativos que afirmaban la integración y la movilidad social en un menor tiempo

posible, insertarse en el mercado profesional como “un círculo vicioso de transmisión de valores se configuró, estado y tecno-estructura diseñando procesos de control de las clases populares” (Leon, 2010, p. 185). Este fenómeno se produjo en la mayoría de los países latinoamericanos, creando una falsa ilusión de movilidad social en base a la adjudicación discursiva del concepto “clase media” que instaló la clase hegemónica en función de sus intereses de clase.

Referencias

- Guichot, V. (2003). Docencia y compromiso socio-político: el legado pedagógico de Paulo Freire (1921-1997). *IDEE: Revista del Departamento de estudios educativos, 1 (1)*, 63-74.
- Leon, E. (2010). Acomodamiento y clases sociales: algunas notas de Paulo Freire sobre el análisis de las clases profesionales. *Revista Academia y Virtualidad Vol. 3*, 176-190.
- Mayo, P. (2005). Antonio Gramsci y Paulo Freire: algunas conexiones y contrastes. *Formación y educación crítica*, 1-19.
- Rodríguez, L. M., Marin, C., Moreno, S. M., & Rubano, M. d. (2007). Paulo Freire: una pedagogía desde América Latina. *Ciencia, Docencia y Tecnología, vol. XVIII, núm. 34*, 129-171.

4.3 APROXIMACIÓN A LA NOCIÓN DE CLASES MEDIAS DESDE LAS DERECHAS CHILENAS

Dr. © Javier Molina-Johannes

A través del siguiente capítulo trataremos sobre las clases medias, enfatizando, en la perspectiva construida en las derechas chilenas a partir de ciertos think tank¹⁷ del sector. En este sentido, nos interesa indagar cuáles son las principales características de estas clases, el rol que le otorgan dentro de la estructura social y la forma en cómo son cuantificadas. Así, realizamos una mirada panorámica a la metodología con la cual se realizan las mediciones de estratificación social desde las derechas chilenas, como también un acercamiento a las opiniones respecto al rol que jugarían estos segmentos sociales dentro de la planificación de las políticas públicas chilenas.

Para ello, hemos realizado una revisión de los centros de estudios más reconocidos de las derechas chilenas actuales, aun cuando hemos definido trabajar únicamente a partir de algunos: Centro de Estudios Públicos¹⁸ [CEP], Instituto Libertad y Desarrollo¹⁹ [LyD] y Fundación Por el Progreso²⁰ [FPP]. Lo anterior, debido a que gran parte de los centros no han tomado directamente la discusión sobre las clases medias²¹. En gran medida, esto se debería a las funciones que cumplen estas instituciones dentro de cada espectro político, lo que no profundizaremos en esta ocasión. Además, existen ciertos centros que han tomado preponderancia a partir de discusiones específicas como el debate constitucional, o bien, que tienen horizontes ideológicos y no han desarrollado material sobre la estratificación social en Chile.

Ahora bien, enfatizamos que ello no impide que dentro de los otros think tank de las derechas no encontremos columnas de opinión referidas al tema; mas hemos decidido trabajar con los tres señalados, ya que dan cuenta de distintos posicionamientos dentro de las mismas derechas chilenas. En gran medida, configuran una ejemplificación de dicho sector político, porque problematizan desde distintas aristas a las clases medias, aun cuando mantengan cierta lectura común. Claramente, no pretendemos agotar la discusión únicamente con esta propuesta. Por lo mismo, se vislumbra también parte de las disputas y distancias que se han dado dentro del mismo sector.

Por otro lado, consideramos también los aportes que han realizado autoras y autores de otros sectores políticos para confrontar la forma en cómo se mide la

¹⁷ Los *think tank*, también traducidos a veces como *tanque de ideas*, son organizaciones –de distinta índole como Centros, Fundaciones e Institutos– que contribuyen a la formación de opinión pública. En otras palabras, son laboratorios de ideas que construyen ideología.

¹⁸ El *Centro de Estudios Públicos* surge en 1980 como una Fundación sin fines de lucro. Entre sus fundadores encontramos a Julio Philippi, Pablo Baraona, Sergio de Castro y Arturo Fontaine Aldunate –entre otros–, quienes tuvieron un importante rol en la *legitimación* del modelo económico-social durante el régimen dictatorial. Además, cabe destacar que Friedrich Hayek fue presidente honorario de la institución.

¹⁹ El *Instituto Libertad y Desarrollo* (desde 1990) ha sido una de las principales instituciones defensoras del plan económico de la dictadura; incluso, muchos de sus integrantes fueron propulsores del mismo. Entre sus fundadores encontramos a Hernán Büchi, Cristián Larroulet y Luis Larraín.

²⁰ La *Fundación Para el Progreso* es uno de los *think tank* de la nueva generación de las derechas chilenas, enfatizando una férrea defensa del liberalismo clásico. Axel Kaiser es quien ha tenido mayor tribuna desde esta institución, y quien, cabe destacar, realizó una importante crítica al mismo sector, dado que considera que una parte importante de la derecha chilena se habría mimetizado con pensamientos de izquierdas y colectivistas (Verbal, 2017).

²¹ En este sentido, por ejemplo, el Instituto Res Publica [IRP] y el Instituto de Estudios de la Sociedad [IES] –entre otros– también forman parte del espectro de los “nuevos” *think tank* de las derechas chilenas. Sin embargo, han tenido otras preocupaciones y no han tratado directamente sobre las clases medias.

estratificación en nuestro país. De este modo, revisamos los trabajos de Clarisa Hardy²² (2014) y Carlos Ruiz junto a Giorgio Boccardo²³ (2015). Claramente, dejamos de lado otras investigaciones sobre esta problemática; no pretendemos realizar una confrontación del campo en su conjunto, sino una aproximación de la perspectiva desarrollada desde las derechas, especialmente. Sin embargo, al cierre del capítulo presentamos algunos cruces con otras investigaciones que sirven para confrontar someramente con otros sectores de la política nacional.

Entonces, como ya hemos señalado, nuestro escrito se estructura a partir de ciertos ejes, lo que se subdivide en distintos apartados: la medición y conceptualización de las clases medias a partir de los think tank de las derechas; luego, la vinculación con el principio de subsidiariedad y, posteriormente, otros posicionamientos críticos respecto a estas posturas, para cerrar el capítulo con un panorama de esta aproximación. Cabe señalar que buscamos abrir la discusión sobre las clases medias, mostrando indicios de un estudio más extensivo que se encuentra en proceso.

Medición de las clases medias

Como señalamos anteriormente, consideramos distintas perspectivas –ancladas a ciertos institutos, fundaciones y autorías– que nos permiten realizar una visión panorámica sobre cómo se tratan las clases medias. Tal como señala el título de este apartado, nos referimos a su medición, por tanto de la metodología con que se trabaja para definir este segmento, y con él, también la estratificación social en Chile –al menos, a partir de la bibliografía seleccionada–. De todos modos, y cabe enfatizar, a través del método se esclarece una conceptualización, a veces apriorística, de una mirada más honda del modo a tratar estas problemáticas. En otros términos, la forma y el contenido se encuentran fuertemente imbricados –no sólo aquí–.

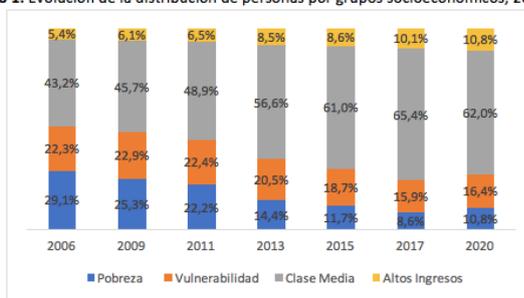
Dentro de los think tank de las derechas que hemos señalado, solamente Libertad y Desarrollo [LyD] realiza un trabajo de medición, construyendo categorías sobre las clases medias. En los otros casos, tanto el Centro de Estudios Públicos [CEP] como la Fundación Para el Progreso [FPP], elaboran un análisis más bien ideológico sobre ellas; muchas veces, sin considerar los datos. Lo anterior, se debería a la función que cumplen las distintas instituciones dentro del sector. En gran medida, estas últimas realizan una producción más focalizada a lo teórico e, incluso, la FPP estaría más anclada a una batalla discursiva. En cualquier caso, son propuestas complementarias –no del todo homogéneas– que comparten cierta matriz ideológica y que iremos deshilvanando en los distintos apartados propuestos.

²² Ex ministra de Planificación en el primer gobierno de Michelle Bachelet. También ha sido directora ejecutiva de Fundación Chile 21, fundado por Ricardo Lagos E., y, posteriormente, directora general de Fundación Dialoga –*think tank* del círculo más cercano a M. Bachelet–. En definitiva, una de las pensadoras claves de políticas públicas dentro de los últimos gobiernos de la Concertación/Nueva Mayoría.

²³ Carlos Ruiz E. es presidente de la Fundación Nodo XXI, *think tank* ligado a Izquierda Autónoma, y uno de los intelectuales del Frente Amplio. Por su lado, Giorgio Boccardo B., también investigador de la misma Fundación y, recientemente, ha sido nombrado como Subsecretario del Trabajo para el primer gabinete del gobierno encabezado por Gabriel Boric.

En este sentido, y como señala el documento N°1399 de Temas Públicos (LyD, 2019) a partir de la metodología utilizada por el Banco Mundial “(...) la medida de pobreza oficial que se utiliza en el país, así como la medida de vulnerabilidad (...) y utilizando los datos obtenidos a través de la Encuesta CASEN 2017, clasificamos a la población en los distintos grupos socioeconómicos (...)” (LyD, 2019, pp. 1-2). Por lo tanto, la medida utilizada por Libertad y Desarrollo es consistente con la del Banco Mundial (Ferreira et al., 2012), por la cual se define como clase media a la población con ingresos entre 13 y 70 dólares diarios per cápita. Bajo estos parámetros, la(s) clase(s) media(s) en Chile ha aumentado de 43,2% en 2006 a 62% en 2020, único momento del período que tuvo cierto receso respecto a la medición precedente (65,4% en 2017), lo que se debería a la situación sanitaria, especialmente (LyD, 2020). Lo anterior, se suma a un importante descenso de los sectores pobres y vulnerables en los mismos años, tal como muestra la siguiente tabla:

LA CLASE MEDIA SE REDUJÓ A 62% EN 2020
Gráfico 1. Evolución de la distribución de personas por grupos socioeconómicos, 2006-2017



Fuente: LyD en base encuesta Casen.

Mientras la medición de 2017 mostraba que la clase media representaba a un 65,4% de la población chilena, Luis Larraín (2020), señala que “no hay que ser muy perspicaz para entender que, en ese grupo, hay gente de muy distinta condición; algunos cerca de la pobreza y conviviendo con la vulnerabilidad (...)” (Larraín, 2020), lo que profundizaremos en el siguiente capítulo. De este modo, el también investigador de LyD, expone que para configurar Políticas Públicas que vayan en apoyo a estos sectores se deben realizar importantes distinciones, debido, principalmente, a que las necesidades de este segmento son radicalmente heterogéneas (Larraín, 2020).

Siguiendo estos parámetros, la radical heterogeneidad dentro de estos segmentos se refleja, entre otras cosas, por las diferencias entre la composición de los hogares de los subgrupos media-baja y media-alta, por ejemplo. En este sentido, y como se podría esperar, entre mayor años de escolaridad de la jefatura de hogar, mayor sería el ingreso. Otro elemento que se destaca a partir de los datos CASEN 2017 es el nivel de formalización laboral y de ocupación, como se ve en las últimas dos columnas. En consecuencia, existe una brecha significativa entre los estratos “pobreza” y “vulnerabilidad” con los de mayores ingresos, donde las clases media-baja se acercarán más a los segmentos más precarizados.

Además, dentro de las clases medias existe una distancia en los años de escolaridad en jefes/as de hogar, siendo 9.6 para media-baja, mientras que 11.4 y 13.2 en la media-media y media-alta, respectivamente. Asimismo, dato no menor, sería el grado de jefaturas femeninas, la cual descende en función que aumentan los ingresos,

lo que, probablemente, invisibiliza una multiplicidad de factores que no son profundizados. De manera similar, vemos una diferencia significativa en el grado de ocupación: mientras que la clase media-baja tiene un 64%, la media-alta llega al 79%. Una situación similar ocurre con el grado de formalización: en tanto sólo un 40% de jefes/as de hogar tienen contrato en la clase media-baja, ello aumenta a un 55% en la media-alta.

SE OBSERVAN IMPORTANTES DIFERENCIAS ENTRE HOGARES DE CLASE MEDIA ALTA Y BAJA

Tabla N° 1. Características laborales de hogares por nivel socioeconómico

	N° ocupados promedio por hogar	N° personas promedio por hogar	% Hogares con jefatura femenina	Promedio edad jefe de hogar	% Jefes de hogar >60 años	Años de escolaridad jefe hogar	% Jefes de hogar ocupados	% Jefes de hogar con contrato
Pobreza	0.8	3.5	51%	47.1	22.7%	9.1	53%	22%
Vulnerabilidad	1.0	3.4	46%	52.0	32.9%	8.9	59%	32%
Clase Media-Baja	1.3	3.1	44%	55.2	40.7%	9.6	64%	40%
Clase Media-Media	1.6	2.9	40%	54.9	40.2%	11.4	73%	50%
Clase Media-Alta	1.7	2.8	35%	52.2	34.4%	13.2	79%	55%
Altos Ingresos	1.6	2.6	34%	50.0	29.0%	15.8	86%	61%

Fuente: LyD sobre la base de Encuesta CASEN 2017.

De este modo, Libertad y Desarrollo, conjuga dos ejes centrales: una perspectiva analítica proveniente del Banco Mundial (Ferreira et al., 2012) y, por otro lado, recoge datos a partir de la producción que se realiza en la encuesta CASEN (2017). En resumen, y en relación al informe OCDE (2018), en Chile las personas del 20% de menores ingresos tendrían una probabilidad alta de mejorar su condición socioeconómica; no obstante, también señala que existe una gran probabilidad de que una persona de clase media vuelva a los segmentos de menores ingresos. Por consiguiente, “el hecho de que al interior de la clase media exista una proporción importante de hogares que siguen estando cerca de los sectores más vulnerables del país, indica que estos pueden también llegar a verse expuestos a dificultades que los podrían poner bajo riesgo de retroceder” (LyD, 2019).

Por otro lado, el aumento de la clase media, principalmente, “(...) se explica gracias a la disminución de las personas en situación de pobreza” (Toro, 2019). No obstante, a partir de la investigación de Pía Toro, vemos que la actual clase media recibe un importante apoyo desde el Estado, en particular, para las prestaciones en salud y educación. De hecho, gran parte del segmento (63,1% en 2017) corresponderían a la clase media-baja, las que se mantienen en una situación de permanente inseguridad (Toro, 2019).

Ahora bien, según el mismo Informe de Libertad y Desarrollo (2019), los subsidios estatales para la clase media-baja alcanzan apenas el 4% de los ingresos de estas familias, mientras que en los sectores en situación de pobreza y vulnerabilidad son de 17,9% y 13,4% respectivamente (LyD, 2019, p. 4). Lo anterior, ha sido considerado a partir de los siguientes ejes: “asistencia a educación escolar financiada por el Estado”, “asistencia a educación superior”, y entre quienes asisten “estudia con gratuidad” o “estudia con beca y/o crédito” y, por último, “jefe de hogar pertenece a Fonasa”. En otras palabras, ha sido destacado el rol subsidiario del Estado. En este sentido, las clases media-baja asisten a educación financiada por el Estado en un 96.9% mientras que las media-alta solo un 77.3%, y comparando los mismos segmentos respecto a la pertenencia a Fonasa vemos una diferencia cercana a un 30% (88.1% de la media-baja, respecto a un 58.4% de la media-alta).

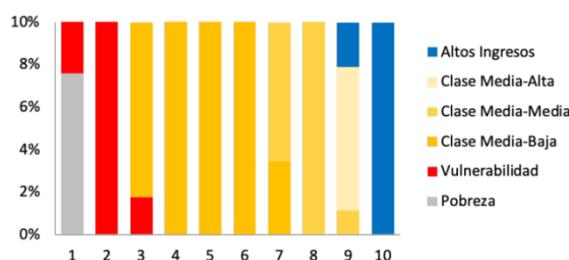


Gráfico 5: Fuente Arzola y Larraín (2019).

Por último, como vemos en el reciente gráfico, elaborado por María Paz Arzola y Catalina Larraín (2019, p. 14), la clase media-media está presente, principalmente, en el séptimo y octavo decil de ingreso, y a un porcentaje menor del noveno, que comparte con la media-alta, la cual encontramos, únicamente, en el noveno decil. Por su parte, la clase media-baja compone casi la totalidad del tercer decil hasta una parte del séptimo. De este modo, se puede visualizar la extensión de las clases medias-bajas y la concentración de las medias-altas; en otros términos, los grados de incertidumbre sobre la posición social de las primeras.

Conceptualización de las clases medias

Como ya hemos señalado, cabe destacar que la conceptualización de las clases medias es heterogénea. Lo anterior, se esclarece desde una primera lectura de los conceptos utilizados para definir la heterogeneidad dentro de las mismas. Por ejemplo, Libertad y Desarrollo hablará de clase media-baja, clase media-media y clase media-alta –como ya vimos–, en tanto la Fundación Para el Progreso habla únicamente de clase media a secas, desdibujando la distinción interna de estos grupos. No sucede lo mismo con el Centro de Estudios Públicos, quienes sí estarían más alineados con las categorías usadas por LyD, ya que dan cuenta de cierta impronta diferenciadora de estos segmentos.

Estas primeras aproximaciones se deducen también de la metodología utilizada para su medición –en caso que realizan dicha tarea–, porque como decíamos, para la construcción de un discurso antipopulista, por ejemplo, no serviría una disquisición muy precisa sobre la estratificación, sino más bien un mito abarcador como el de la FPP. Probablemente, por ello, se hable de clase media en singular y sin mayor rigor.

Por otra parte, y siguiendo a Candia y Balmaceda (2017), Arzola y Larraín (2019) exponen las diferencias entre las distintas maneras de conceptualizar tanto a la clase media como a los otros grupos socioeconómicos de un país. Así, señalan que está la vía de las medidas relativas, acorde a la OCDE, o bien, las medidas absolutas siguiendo la metodología usada por el Banco Mundial (Ferreira et al., 2012). Para el primer caso, se toma como referencia la mediana del ingreso equivalente de los hogares; en tanto la segunda se basa en umbrales fijos, los que reajustables anualmente, se mantienen constantes en el tiempo (Arzola y Larraín, 2019, p. 7). Como ya hemos expuesto, Libertad y Desarrollo, institución a la que pertenecen las investigadoras, optan por la segunda metodología, es decir, “(...) define clase media según la exposición de las

familias a determinados riesgos y el acceso a mecanismos de protección contra los mismos” (Arzola y Larraín, 2019, p. 7). Además, siendo coherentes con la definición de la línea de la pobreza, la cual considera también el tamaño del hogar, las autoras identifican a la clase media sobre la línea de vulnerabilidad, trabajada por la Comisión para la Medición de la Pobreza en Chile (Arzola y Larraín, 2019, p. 8).

A pesar de que se señale que la población chilena de clase media sería un 47%, este número puede ser algo ficticio. En gran medida, ello no asegura un progreso sostenido, es más, “(...) podría ocurrir que la movilidad social sea descendente” (Cachonosky, 2015). Y aquí estaría el objetivo central de la propuesta de la FPP, es decir, plantear uno de los principios claves que rigen su discurso: las libertades económicas. Entonces, únicamente sería a través de ellas que puede existir una lucha efectiva contra la pobreza (Cachonosky, 2015).

Por su parte, José Luis Trevia (2020), también perteneciente a la Fundación Para el Progreso, señala que Chile ha cambiado drásticamente durante las últimas décadas, pasando de ser un país con gran población sumida en la pobreza, a convertirse en una mayoría de clase media. Para ello, expone que según la última Casen (2017), solamente el 8.7% estaría bajo esta línea de pobreza. Luego, a partir de los datos del Banco Mundial (Ferreira et al., 2012) y de Libertad y Desarrollo (2019; 2019b), señala que sobre el 65% de la población chilena corresponde a este segmento medio para, posteriormente, recalcar que los efectos del Estallido Social de 2019 habrían tenido fuerte consecuencias negativas en las clases medias, debido a los más de 300.000 despidos se deberían a “(...) las olas de violencia que han asolado el país, son un mazazo para este segmento de la población” (Trevia, 2020). En ese sentido, se buscaría quebrar la movilización política que pudiesen tener las demandas del movimiento social en las clases medias, reduciendo el análisis, y aquí quizás lo más relevante, a una mirada monetarista. Además, de la búsqueda por reapropiarse del discurso de clase media a través de la misma y la exposición de causas que no tienen un sustento práctico efectivo. Por último, cabe destacar la rapidísima utilización de un concepto con mayor peso teórico, el cual sería vaciado en función del mito liberal-progresista.

Continuando con la línea argumentativa, se ataca las nuevas estrategias que estarían usando los partidos de centro-izquierda señalando que la nueva clase media chilena tiene un ethos que estaría siendo negado a partir de las nuevas posturas que han tomado algunos sectores de izquierdas (Lagos, 2020). En otros términos,

(...) una gran cantidad de ellos, por medio de muchos sacrificios, habían alcanzado niveles de vida muy superiores a los de sus padres gracias a un mercado abierto, un gasto público focalizado y una especial protección de los derechos individuales, principios incompatibles con “el modelo social” —como con mucho cariño lo suelen llamar— que deseaban implantar [en la Nueva Mayoría]. (Lagos, 2020)

En consecuencia, se estarían incluyendo nuevos elementos a la categoría en cuestión, ya que se aportan formas de vivir e, incluso, cierto horizonte de sociedad. Lo anterior, se fundamentaría en que las lucas no definen a la clase media, sino su identidad de progreso, palabras que retoma de Sergio Urzúa (Lagos, 2020). Por ello, el autor aprovecha de criticar la postura de que sea un estrato social frágil, como señalara Andrés

Allamand y Joaquín García-Huidobro, a quienes aprovecha de criticar por su precaria lectura. A pesar de ello, no lograría superar la mirada de una economía monetarista, y que busca recuperar la focalización del gasto social. En otras palabras, el bono de la “clase media protegida” le parece un continuismo con las políticas bacheletistas, demostrando cierto triunfo cultural de la izquierda (Lagos, 2020)²⁴. En definitiva, a través de estas propuestas –que quizás van más alineadas a cierto proteccionismo, especialmente, para las posiciones más emergentes– se fomenta el crecimiento de cierto paternalismo estatal, lo que terminaría por acorralar a las clases medidas, como también se estaría cayendo en la demagogia (Lagos, 2020). Es más, enfatizando en las posturas de la Fundación, se estaría rompiendo con el ethos de las clases medias que describía previamente.

Por otro lado, Harald Beyer²⁵ (2014) señala que “al reinaugurarse la democracia casi un 80% de la población se identificaba o simpatizaba con un partido político. Ahora, esa proporción no llega al 30%”. A partir de su argumentación, esto se explicaría, debido a una menor lealtad de las clases medias hacia el mundo político, como también al de las empresas, la sociedad civil y las instituciones estatales. En otros términos, “los grupos medios, si bien son fragmentados, comparten [estos] elementos comunes” (Beyer, 2014), es decir, cierta manera individualista de llevar adelante sus proyectos de vida. De hecho, este modus operandi explicaría que “(...) el 60% de los chilenos, de acuerdo a la Encuesta Mundial de Valores, insisten todavía, después de 25 años de una expansión económica elevada, que la principal prioridad para el país para los próximos 10 años sea el crecimiento económico (...)” (Beyer, 2014). Con lo anterior, nuevamente se reforzaría la perspectiva monetarista de la economía, como también de la defensa al modelo social que ha imperado en Chile desde las reformas dictatoriales.

En la misma línea, unos meses después, H. Beyer (2015) vislumbra que “el nuevo paradigma es una clase media fuerte, con ideas propias y sin lealtades mayores”. Sin embargo, señala que Chile tiene “(...) una gran clase media fragmentada, poco ideológica, que se va moviendo en función de sus apreciaciones”²⁶ (Beyer, 2015), lo que para el autor da cuenta que no se busca un proyecto refundacional, sino cambios dentro del mismo modelo. En función de ello, se va argumentando cómo las clases medias serían leales al modelo social chileno, aun cuando no tengan una ideología [sic]. En otros términos, el horizonte de las clases medias sería homogéneo, a pesar de tener una composición heterogénea. Por último, expone que tras la crisis económica del 2008 se generó cierta desconfianza hacia el capitalismo, aun cuando no haya significado un cambio sustancial en las posturas respecto al modelo, sino una mera necesidad de rearticular algunos aspectos (Beyer, 2015).

En el mismo sentido, Eliodoro Matte (2014) señala que el CEP mantiene una postura liberal y republicana, ya que se alejarían de ser “(...) guardianes del sistema neoliberal porque creemos en un Estado fuerte que corrija las imperfecciones del

²⁴ En cambio, Libertad y Desarrollo (2019, p. 7) valora el programa Red Clase Media Protegida, debido a que la clase media-baja sería el grupo mayoritario de la población chilena.

²⁵ En dicho momento director del CEP (2014-2018), hasta su renuncia para convertirse en rector de la Universidad Adolfo Ibáñez. Por ello, la preponderancia de su opinión en este caso. Además, en 2012 formó parte del grupo fundador de *Evópoli*, movimiento y luego partido de la centro-derecha chilena.

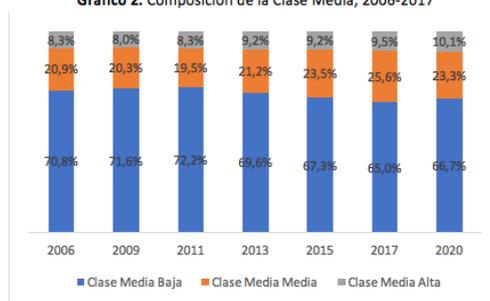
²⁶ Las cursivas son nuestras.

mercado y promueva la libre competencia y la inclusión”. En otros términos, el principal objetivo del Centro de Estudios Públicos es buscar soluciones a cómo mejorar la competitividad y la productividad del país. En gran medida, Chile habría pasado de tener 40% de población pobre en los ochenta a ser un país de clase media (Matte, 2014). Entonces, el gran desafío sería cómo “(...) conjugar las seguridades con ampliar las oportunidades de emprender, cómo crear ciudades más amables o mejorar la salud” (Matte, 2014).

Bajo estos parámetros, estaría acorde, nuevamente, a las posiciones ya señaladas de las otras instituciones, es decir, cómo reformar algunas imperfecciones del modelo, sin realizar un cambio estructural del sistema social. Esto último, concordaría con una apreciación positiva respecto de la privatización de la educación superior, como también el incremento del crecimiento y el empleo, lo que sería una fuente de progreso efectivo para estos grupos (Beyer, 2016). Sin embargo, la presencia –en dicho momento– de un malestar no calzaría “(...) del todo con la importante satisfacción que los grupos medios manifiestan con todos los aspectos de su vida, sistemáticamente por sobre el 60% en los últimos años en las mediciones” (Beyer, 2016). Claramente, no significa que los estratos medios estén ausentes de amenazas y riesgos, sino más bien, se refiere a una defensa del modelo, a pesar de las críticas a ciertas instancias e instituciones.

Por otra parte, retomamos las definiciones de Libertad y Desarrollo, quienes han trabajado las clases medias a partir de tres subgrupos: media-baja, media-media y media-alta. Como vemos en el siguiente gráfico, un 66,7% dentro de las clases medias chilenas pertenecería al primer subgrupo, es decir, ingresos entre 1,5 y 3 líneas de pobreza, “(...) lo que para un hogar de cuatro personas equivale a un total entre \$689.302 a \$1.378.603 al mes” (LyD, 2021). En otros términos, ingresos mensuales entre \$172.325 y \$344.650 per cápita.

UN 66,7% DE ESTE GRUPO PERTENECE A UN GRUPO DE CLASE MEDIA-BAJA EN 2020
Gráfico 2. Composición de la Clase Media, 2006-2017



Fuente: LyD en base encuesta Casen.

A partir de las mediciones, es posible corroborar que los otros dos subgrupos (media-media y media-alta) aumentaron levemente durante estos años: de 20,9% a 23,3% y de 8,3% a 10,1% sobre el total de las clases medias en Chile, respectivamente. Por lo tanto, “(...) el progreso no sólo depende del tamaño de este grupo de la población, sino también de la estabilidad que viven quienes componen la clase media” (Villarreal, 2019). Por consiguiente, no basta con salir de la condición de pobreza, sino que se debe trabajar para superar la vulnerabilidad de recaer en dicha condición nuevamente (Villarreal, 2019).

En consecuencia, la definición de esta clase no es netamente monetarista, sino que cumple con otras variables que las aglutinan con un horizonte compartido, o bien, como decía el otrora Subsecretario de Servicios Sociales:

Para nosotros la clase media hoy más que un número, representa una serie de valores. Nos referimos a aquellas familias que son el motor de nuestro país y representan el fiel testimonio del valor del trabajo, del mérito y del esfuerzo. Nadie les ha regalado nada y todo lo que tienen y han obtenido es resultado de esos valores. Son un grupo grande y variado que tiene distintas realidades y a pesar de que han mejorado sustancialmente su calidad de vida con respecto a sus padres, sienten angustia, temor, incertidumbre y desprotección frente a la ocurrencia de eventos o contingencias de gran magnitud, como enfrentar una enfermedad de alto costo o perder el empleo y enfrentarse a un largo período de cesantía, que podría hacerlos retroceder en lo que han logrado y poner en riesgo su progreso y bienestar. (Villarreal, 2019)

Entonces, y a pesar de lo que se cree apriorísticamente los sectores de derechas tienen una categorización para las clases medias no solamente en términos monetarios, como muestran algunos exponentes o, inclusive, ciertos conglomerados partidistas del sector. Al contrario, y como hemos esbozado concuerdan –en su diferencia de posiciones– en que se requiere mayor complejización para conceptualizar la(s) clase(s) media(s). De hecho, en muchas ocasiones, vemos cómo se habla de este estrato de manera plural, esclareciendo la multiplicidad de posiciones que se dan a su interior. No obstante, no se lograría sobrepasar del todo una perspectiva anclada al ingreso. Lo anterior, debido a que gran parte de las posiciones sobre un horizonte común, o mejor dicho, cierto ethos de las clases medias se fundamentaría en una noción de progreso, principalmente, económico.

Asimismo, como se ha argumentado desde las distintas instituciones de las derechas, esto estaría anclado a las bonanzas que otorga un mercado abierto y con un Estado subsidiario. En otras palabras, no necesariamente borrándolo, como podrían señalar algunas posiciones desde las izquierdas, sino más bien con un énfasis en la correcta focalización de los apoyos, buscando crear las condiciones mínimas de competitividad que le permitan a estos sectores arreglárselas por sí mismos. Entonces, como se ha venido sugiriendo, a partir de las publicaciones estudiadas, se refuerza la idea de que el sistema económico imperante en Chile es el más conveniente, aun cuando tenga aspectos que se pueden seguir mejorando. En este sentido, para el sector de derecha, las clases medias serían un bastión defensor del sistema económico implantado en dictadura y, en gran medida, ese elemento sería el que las aúna, exponiendo cierto comportamiento y horizonte común.

El principio de subsidiariedad y las clases medias chilenas

De acuerdo a lo que hemos señalado, nos interesa subrayar en qué medida la lectura de las instituciones ligadas a las derechas chilenas se sustentarían, especialmente, en la noción de subsidiariedad que ha regido el modelo económico-social del país desde la implantación de la Constitución de 1980. Para ello, confrontamos lo ya presentado

con las propuestas de Rolf Lüders²⁷ y Hugo E. Herrera²⁸, esbozadas en dos compilaciones distintas sobre el concepto en cuestión, las cuales pertenecen a otros institutos del sector: Instituto Res Publica junto a Fundación Jaime Guzmán y el Instituto de Estudios de la Sociedad, respectivamente. En este sentido, se posibilita una panorámica de la construcción conceptual que también se viene trabajando en el sector. Brevemente, cabe decir que ambos elaboran cierta genealogía del término para, luego, tomar parte en la discusión dentro de determinada posición –que, aun siendo cercanas, no son del todo asimilables, exhibiendo la actual discusión que viven las derechas chilenas–.

En gran medida, Rolf Lüders esclarece el rol del Estado y la acción gubernamental a partir de la diferencia entre una teoría económica neoclásica y el principio de subsidiariedad, anclado a la Doctrina Social de la Iglesia. Este último, señala fue el principio adoptado por la Declaración de Principios (1974), por lo cual sería el que rige nuestro modelo, dado que Ricardo Lagos, no habría modificado dichas disposiciones en la reforma constitucional de 2007. En definitiva, le compete un rol bastante escaso al Estado, ya que bajo este modelo “(...) el Estado solo debe intervenir en el quehacer ciudadano si los individuos o las agrupaciones de individuos, firmas o asociaciones de menor nivel no pueden o no desean realizar las tareas necesarias para alcanzar el bien común” (Lüders, 2016, p. 156).

En consecuencia, según el autor cada cual tiene la posibilidad de escoger, mientras que el Estado únicamente se preocuparía de corregir ciertas imperfecciones –por lo demás, escasas según él mismo–. Lo anterior, se condice con el modelo chileno, donde a partir de 1974 se busca conjugar la libertad individual con el cubrimiento universal de las necesidades básicas (Lüders, 2016, p. 158). En este sentido,

(...) se institucionalizó una moderna economía social de mercado. Se trata de una economía de libre mercado, en que el Estado juega un importante papel, primero, corrigiendo –cuando la relación costo-beneficio lo justifique– las fallas de mercado que surjan y segundo, cubriendo las necesidades básicas de su población, de modo que todos sus ciudadanos tengan la oportunidad –en libertad– de prosperar y de tener una vida digna. (Lüders, 2016, p. 159)

Bajo estos parámetros, el Estado solamente interfiere en el caso que los privados no cuenten con los medios suficientes para satisfacer sus propias necesidades (Lüders, 2016, p. 157), lo que tendría una consecuencia directa en las clases medias –como analizamos anteriormente–. En otras palabras, mientras que las propias familias puedan acceder a financiamientos privados (léase créditos, becas individualizadas, etc.) no habría necesidad de que el Estado mejore dicha condición. Mejor dicho, la acción gubernamental tendría que entregar las condiciones mínimas para competir en lograr una movilidad social, y no, necesariamente, asegurando derechos sociales –como salud y educación, entre otros–.

²⁷ Estudió ingeniería comercial en la Pontificia Universidad Católica (PUC) y fue uno de los miembros destacados de los *Chicago Boys*. Además, se desempeñó como ministro durante la dictadura.

²⁸ Hugo E. Herrera, actualmente, es Profesor de la Universidad Diego Portales. Cabe destacar su rol en la construcción discursiva de *Chile Vamos*. A pesar de ello, es un importante crítico de su sector por la prevalencia de la mirada monetarista y una falta de proyecto político.

De este modo, el rol subsidiario es determinante para las condiciones de la heterogénea clase media, ya que no permite superar la incertidumbre de los grupos medios emergentes –como fueron nombrados previamente–. Es más, consideramos que una economía basada en la noción de subsidiariedad es/sería contraproducente, porque ya no focalizaría un apoyo en los grupos medios –claramente, debatible– dejándolos en un lugar, como lo han llamado Araujo y Martuccelli (2012), de inseguridad posicional.

No obstante, el principio de la subsidiariedad se institucionalizó a través de la Constitución, señala Hugo E. Herrera, aun cuando se haya acentuado uno de sus aspectos: el negativo. De hecho, se habría alterado su carácter, dado que “pasó de ser un principio concreto, remitido esencialmente a la situación y sus circunstancias, a convertirse en un principio abstracto, que niega o limita de antemano la participación del Estado en ciertos ámbitos de la vida social” (Herrera, 2015, p. 97). De este modo, se exhibe brevemente una crítica de la interpretación e implementación del rol subsidiario del Estado por parte de la derecha chilena.

Ahora bien, es una crítica desde otra derecha a la derecha hegemónica. En otras palabras, y como hemos dejado en evidencia más arriba no existe una derecha, aun cuando Herrera (2015) se refiere a la derecha. Entonces, consideramos que se denotaría una disputa sobre la hegemonización de cierta lectura –en este caso, sobre la noción de subsidiariedad– que ha provocado una precarización hermenéutica dentro del sector de derechas, aun cuando también se puede verificar en otros sectores políticos e intelectuales. En este sentido, cabe destacar el riesgo que toma Hugo E. Herrera respecto a defender el rol estatal en ciertos momentos particular, algo que, claramente, dentro de las derechas le criticaran rápidamente (Verbal, 2017).

En cualquier caso, lo interesante de esta relectura es la posibilidad de evidenciar la existencia de múltiples lecturas sobre el principio de subsidiariedad. Es decir, no solamente la connotación negativa, donde el Estado no debe interferir, que es la lectura predominante, sino una perspectiva positiva sobre el principio. En otras palabras, “el aspecto positivo del principio, en cambio, exige que las agrupaciones más grandes intervengan en las tareas de las menores cuando dicho cumplimiento no es satisfactorio” (Herrera, 2015, p. 97). Este *modus operandi*, se visualiza en la Unión Europea, ejemplificación que utiliza el autor para mostrar su practicidad, como principio de distribución del poder social. En este sentido, el principio de subsidiariedad, defiende Herrera (2015), tiene un importante acervo en la tradición de pensamiento federalista, implementado en Alemania y Suiza, como también en la unificación de Europa. En consecuencia, retoma una comprensión de la subsidiariedad dada bajo un contexto específico, con sus respectivos resultados, y donde el socialcristianismo posibilitaría un especial florecimiento de este principio (Herrera, 2015, p. 101).

Entonces, tras este esbozo del principio de subsidiariedad, es posible vislumbrar una disputa interna en la interpretación del mismo –dentro del mismo sector que lo defiende–. Además, se puede confrontar con las decisiones políticas sobre las clases medias. En consecuencia, la focalización de las políticas públicas en Chile se fundamentaría en esta conceptualización, lo que tiene efectos directos en la clasificación de las clases medias, como también en los roles que esta misma jugaría en la acción gubernamental sobre/para ellas.

Otros posicionamientos sobre las clases medias en Chile

Para ir cerrando nuestro capítulo, exhibimos algunas opiniones divergentes a las propuestas por las instituciones de derechas analizadas y que, sin embargo, no se distanciarían demasiado del fondo conceptual. En gran medida, revisamos someramente la propuesta de Clarisa Hardy (2014) y la de Carlos Ruiz con Giorgio Boccardo (2015), para confrontar las falencias teórico-metodológicas que revisamos más arriba. Además, vemos en qué medida se hacen cargo –o no– de las mismas, y qué elementos novedosos podrían aportar para una conceptualización sobre las clases medias más acabada.

En primer lugar, Clarisa Hardy (2014) incorpora la noción de vulnerabilidad que no habíamos encontrado en los Centros de las derechas, aunque tampoco se distanciaría enormemente de la noción de clase media-baja que utiliza Libertad y Desarrollo. A partir de esta noción revisa el nivel de inseguridad económica de las clases medias, donde un porcentaje importante (40,5%) se asemejaría a los estratos pobres y no-pobres vulnerables. En otras palabras, la mitad de las clases medias chilenas tendrían estas incertidumbres, por lo cual la autora cuestiona la conceptualización sobre la clase media a secas, exponiendo la heterogeneidad y diferencias internas del grupo. En otros términos, existe “(...) un tránsito de la pobreza a una condición de no pobreza frágil o vulnerable y no hacia una situación de mayor seguridad económica característica de los sectores medios consolidados” (Hardy, 2014, p. 33).

Asimismo, señala que se torna discutible lo que se dice sobre América Latina²⁹ como una región de clases medias emergentes, ya que más de la mitad (55,9%) de las mismas corresponden a estratos vulnerables (Hardy, 2014, pp. 34-35). En consecuencia, efectivamente, ha existido una reducción de la pobreza, aunque todavía las capas medias son, mayoritariamente, vulnerables. Por lo tanto, “(...) lo que es evidente en la actual estratificación social es que (...) la reducción de la pobreza está creando amplios estratos vulnerables y existe escasa capacidad para consolidar sectores medios más autosuficientes” (Hardy, 2014, p. 36).

Por su parte, Ruiz y Boccardo (2015) señalan cómo la privatización de los derechos –y la consecuente eliminación de su universalidad– ha implicado una creciente inestabilidad para las clases medias y asalariadas. Lo anterior, también se habría convertido en la base de un malestar que retoma la escena social (Ruiz y Boccardo, 2015, p. 35). Ahora bien, el aspecto más novedoso que incorpora el estudio sobre las clases medias es la comparación que realizan con los antiguos grupos medios, es decir, profundizan en las características subjetivas de los nuevos grupos medios (Ruiz y Boccardo, 2015, pp. 111-128). Además, los autores exponen el origen del empleo de las capas medias actuales, ya sea privado o público, lo cual sería determinante en todas sus condiciones vitales. Con lo anterior, suman un aspecto que no había sido considerado por las otras investigaciones. Entonces,

²⁹ De hecho, únicamente Uruguay y Argentina tienen más clases medias consolidadas (60,2% y 54,4%) que capas medias vulnerables (26,4% y 31,4%); mientras que en Chile ambos grupos son similares (Hardy, 2014, pp. 35-36).

(...) aquellos sectores medios ligados al sector privado se encuentran sometidos a condiciones más flexibles en las diversas variantes que adopta dicho fenómeno, que como se discutió, no redundan en todos los casos en una mayor precariedad laboral. El sector público, en cambio, ofrece a estos sectores medios una mayor estabilidad en términos de empleo, pese a que en la última década también proliferen en su interior algunas modalidades de empleo flexible. (Ruiz y Boccardo, 2015, p. 118)

Con ello, se intensificaría el análisis de las propias clases medias, ya que la heterogeneidad de las mismas no estaría anclada, únicamente, a niveles de ingreso, sino también en ciertas condiciones laborales y la subjetividad implicada. En otras palabras, la seguridad económica no sería solamente cuantificable, sino que también cabe incluir aspectos de trayectoria en la misma configuración de clase. Por ello, los autores señalan que las actuales clases medias son significativamente diferentes a las de mediados del siglo XX, como también de la situación actual en otros países latinoamericanos. En gran medida, se debe a que en Chile, actualmente, el aumento de los sectores medios se asocia a un crecimiento de la burocracia privada y, específicamente, al área de servicios (Ruiz y Boccardo, 2015, pp. 122-123).

Comentarios finales

Para cerrar nuestro capítulo dejaremos expuestas algunas de las cercanías y diferencias entre las propuestas revisadas. En gran medida, como vimos existe una preponderancia a una clasificación monetarista –basándose en el ingreso familiar– de las clases medias tanto en las derechas chilenas, como en otros países y sectores, debido a la importancia del Banco Mundial para su definición (Ferreira et al., 2012). Además, se cruza con el eje de la línea de la pobreza, como en el caso de Libertad y Desarrollo, que va distinguiendo los sectores medios en función de su distanciamiento respecto a dicha línea (LyD, 2019; 2019b). Mientras que las otras instituciones de las derechas chilenas aportan una perspectiva más comprensiva de la caracterización de estas clases.

De este modo, tanto la Fundación Para el Progreso como el Centro de Estudios Públicos agregan ciertos parámetros culturales a dicha definición. De hecho, a través de las investigaciones muestran un modo de actuar en los sectores medios, que según estos think tank sería generalizado, como podría ser la defensa del modelo, la creencia en el progreso, el mérito y el modelo de privatizaciones que se implantó desde la dictadura. Lo anterior, es discutido por Ruiz y Boccardo (2015), especialmente, por la heterogeneidad de estas clases. En otras palabras, las distintas fracciones de clase dentro de estos sectores, manifestarían culturas heterogéneas –desde la relación laboral con el mundo privado y público hasta la cercanía con el aparato estatal–. Asimismo, Ruiz y Boccardo (2015) esclarecen un distanciamiento entre un ánimo de exitismo en los años noventa respecto a las décadas siguientes, lo que se expresa fuertemente en las clases medias.

Por otro lado, cabe destacar que la clasificación cuantitativa de estos sectores se encuentra generalizada, por lo que podríamos hablar de cierto consenso, aun cuando existen diferencias notorias entre la presentación de los institutos de derechas y la propuesta de Clarisa Hardy (2014), por ejemplo. En consecuencia, mientras las

organizaciones estudiadas, presentan una clase media-baja extendida y, sin embargo, no problematizan –hasta lo que hemos podido revisar– la precariedad estructural del modelo social con dicha fracción, Hardy (2014) es elocuente al señalar que los altos grados de vulnerabilidad de los sectores medios, dejarían al descubierto una estratificación social engañosa. En otras palabras, que un gran porcentaje –casi un 65%– de la población chilena que se presenta como clase media todavía tiene una inseguridad estructural importante, por lo que se acercaría más a las clases bajas que a una clase media propiamente. Por ello, recalca la importancia analítica de la vulnerabilidad, dado que puede esclarecer dichos desequilibrios.

En definitiva, y retomando lo que hemos señalado en los primeros subcapítulos, existe una notoria heterogeneidad de las clases medias. Lo anterior, especialmente, en Chile ha significado que una gran población formaría parte de las capas medias, aun cuando se encuentren en sectores de gran vulnerabilidad (Hardy, 2014), o bien, en las clases medias-bajas (LyD, 2019). En cualquier caso, una característica transversal de las distintas propuestas es que se han reducido los niveles de pobreza, aun cuando hay diferencias entre quienes señalan que todavía no se podría hablar de un país clase-mediero, como se ha presentado en múltiples ocasiones por parte de algunos grupos. Por consiguiente, los modelos de estratificación social que hemos revisado, estarían muchas veces ocultando –o, al menos, opacando– a una gran población precarizada bajo conceptualizaciones que tienden a homogenizar de manera unívoca como clase media (Barozet et al., 2021).

No obstante, hemos visto que desde otras perspectivas se puede profundizar la reflexión tanto para fines teóricos como prácticos, ya que las implicancias de una mejor clasificación en estos casos, tiene costos importantísimos, como la correcta o fallida focalización de las políticas públicas en el país. De este modo, cabe continuar los análisis sobre las nociones discutidas como también las instituciones insertas en dicho diálogo. Y como ya señalábamos previamente, para analizar las relaciones de clase, se torna imprescindible la descripción de la especificidad de la estructura (Chuaqui et al., 2019, p. 105). Por lo tanto, las distintas fracciones de clase que se puedan –o no– distinguir en la estructura social chilena, dependerá del propósito de la investigación. En nuestro caso, desmitificar la conceptualización funcional de una clase media presentada como homogénea y generalizada, siendo un país que todavía cuenta con una mayoría de su población sumida en la precariedad y vulnerabilidad estructural (Hardy, 2014).

En consecuencia, los principales objetivos de este capítulo, señalados al comienzo, quizás no han sido muy pretensiosos. Sin embargo, nos han permitido esclarecer distintos posicionamientos sobre la conceptualización de las clases medias chilenas, como también un trasfondo teórico compartido por distintos institutos de las derechas sobre las mismas. En este sentido, hemos enfatizado en cómo vastos sectores de las clases medias denotan un alto grado de vulnerabilidad (Hardy, 2014), o bien, de gran inestabilidad (Ruiz y Boccardo, 2015). En definitiva, cabe reconsiderar la metodología de medición que realizan desde las distintas instituciones analizadas.

Así, cabe preguntarse si las precariedades hermenéuticas sobre las capas medias tienen objetivos políticos, o más bien, sería un error procedimental; tendemos a pensar que sería lo primero. Especialmente, cuando intelectuales de los propios sectores

políticos gobernantes como Mauricio Rojas (2017), señalan que el auge populista “(...) se asocia mucho más al descontento provocado por las expectativas frustradas de las nuevas generaciones y sus capas medias emergentes”, lo que también compartirían Ruiz y Boccardo (2015, pp. 141-142) cuando exponen que el creciente malestar proviene del centro neurálgico de la estructura social chilena. En resumen, las clases medias concentrarían una gran preocupación teórica, en particular, para momentos cuando la política tiende a formulaciones populistas.

Referencias

- Araujo, K. y Martuccelli, D. (2012). *Desafíos comunes. Retrato de la sociedad chilena y sus individuos*. Tomo I. LOM ediciones.
- Arzola, M. y Larraín, C. (2019). *Hacia una definición y caracterización de la clase media en Chile*. Serie Informe Social N° 176, Libertad y Desarrollo.
- Barozet, E.; Contreras, D.; Espinoza, V.; Gayo, M.; Méndez, M. (2021). “Clases medias en tiempos de crisis. Vulnerabilidad persistente, desafíos para la cohesión y un nuevo pacto social en Chile”. *Documentos de Proyectos*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Beyer, H. (2016, noviembre). *Las imprescindibles clases medias*. Centro Estudios Públicos. <https://www.cepchile.cl/cep/opinan-en-la-prensa/harald-beyer/las-imprescindibles-clases-medias>
- Beyer, H. (2015, enero). *El nuevo paradigma es una clase media fuerte, con ideas propias y sin lealtades mayores*. Centro Estudios Públicos. <https://www.cepchile.cl/cep/opinan-en-la-prensa/beyer-el-nuevo-paradigma-es-una-clase-media-fuerte-con-ideas-propias>
- Beyer, H. (2014, diciembre). *Clase media, crecimiento y aprobación política*. Centro Estudios Públicos. <https://www.cepchile.cl/cep/opinan-en-la-prensa/clase-media-crecimiento-y-aprobacion-politica>
- Candia, A. y Balmaceda, M. (2017). *Radiografía a la clase media chilena: medición, evolución, características y desafíos de política pública*. Serie Informe Social N° 168, Libertad y Desarrollo.
- CASEN (2017). *Encuesta de caracterización socioeconómica nacional*. Ministerio de Desarrollo Social y Familia.
- Cachonosky, I. (2015, diciembre 12). *La clase media en Chile*. Fundación Para el Progreso. <https://fppchile.org/es/blog/la-clase-media-en-chile/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2019). *Panorama Social de América Latina*. Naciones Unidas.
- Chuaqui, J. (2021). La estructura económico-material en el Chile de antes de la Pandemia. En J. Chuaqui (ed.) *El capitalismo en el Chile actual. Teoría y realidad* (pp. 61-71). Edición independiente.
- Chuaqui, J. (2021b). Clases sociales. En J. Chuaqui (ed.) *El capitalismo en el Chile actual. Teoría y realidad* (pp. 89-95). Edición independiente.
- Chuaqui, J.; Molina, J.; Araya, F.; Diez, S.; Mally, D.; Parraguez, R. (2019). *Estructura social, poder y persona. Un tributo a El Capital de Carlos Marx*. Ril editores.
- Ferreira, F.; Messina, J.; Rigolini, J.; López-Calva, L.; Lugo, M.; y Vakis, R. (2012). *Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class*. Banco Mundial.
- Hardy, C. (2014). *Estratificación social en América Latina: retos de cohesión social*. LOM ediciones.

- Herrera, H. (2015). Notas preliminares para una lectura no-dogmática del principio de subsidiariedad. En P. Ortúzar (ed.) *Subsidiariedad. Más allá del Estado y del mercado* (pp. 97-112). Instituto de Estudios de la Sociedad.
- Lagos, J. (2020, julio 25). *¡Adiós a la clase media!*. Fundación Para el Progreso. <https://fppchile.org/es/blog/adios-a-la-clase-media/>
- Larraín, L. (2020, julio 4). *La clase media y la pandemia*. Instituto Libertad y Desarrollo. Revisado en: <https://lyd.org/opinion/2020/07/la-clase-media-y-la-pandemia/>
- Libertad y Desarrollo [LyD] (2019, mayo 17). *Hacia una definición de clase media en Chile*. Tema Público N° 1399-1.
- Libertad y Desarrollo [LyD] (2019b, julio). Hacia una definición de la clase media en Chile. *Libertad y Desarrollo* (pp. 9-12), N° 307.
- Lüders, R. (2016). El modelo económico chileno y la subsidiariedad. En C. Arqueros y Á. Iriarte (eds.) *Subsidiariedad en Chile: Justicia y Libertad* (pp. 149-172). Instituto Res Publica y Fundación Jaime Guzmán.
- Matte, E. (2014, abril). El desarrollo del país generó una clase media muy fuerte, pero no hemos sabido responder a sus necesidades. Centro Estudios Públicos. <https://www.cepchile.cl/cep/opinan-en-la-prensa/eliodoro-matte-larrain/e-matte-el-desarrollo-del-pais-genero-una-clase-media-muy-fuerte>
- OCDE (2018). *A Broken Social Elevator? How to Promote Social Mobility*. OECD Publishing.
- Rojas, M. (2017, julio 07). *El votante populista: el caso europeo*. Fundación Para el Progreso. <https://fppchile.org/es/blog/el-votante-populista-el-caso-europeo/>
- Ruiz, C. y Boccardo, G. (2015). *Los chilenos bajo el neoliberalismo. Clases y conflicto social*. Fundación Nodo XXI y El desconcierto.cl.
- Toro, P. (2019, mayo). *Clase media al alza: En una década pasó del 43% al 65% de la población en Chile*. Instituto Libertad y Desarrollo. <https://lyd.org/centro-de-prensa/noticias/2019/05/clase-media-al-alza-en-una-decada-paso-del-43-al-65-de-la-poblacion-en-chile/>
- Treva, J. (2020, febrero 19). La clase media en jaque. Fundación Para el Progreso. <https://fppchile.org/es/blog/la-clase-media-en-jaque/>
- Verbal Stockmeyer, V. (2017). *La derecha perdida. Por qué la derecha en Chile carece de relate y dónde debería encontrarlo*. Libertad y Desarrollo.
- Villarreal, S. (2019, agosto 07). *Entrevista a Sebastián Villarreal, Subsecretario de Servicios Sociales*. Instituto Libertad y Desarrollo. <https://lyd.org/centro-de-prensa/noticias/2019/08/entrevista-a-sebastian-villarreal-subsecretario-de-servicios-sociales-una-clase-media-fortalecida-es-el-motor-de-desarrollo-de-un-pais-y-la-democracia/>

4.4 LA SITUACIÓN DE LAS CLASES SOCIALES EN LA AMÉRICA LATINA ACTUAL SEGÚN LA CEPAL

Patricio Pulgar C.

Para poder realizar un análisis de la América Latina Actual, se necesita conocer los cambios que surgen por su abandono a la industrialización autónoma y su regreso a la dependencia de la exportación de materias primas, al alero del consenso de Washington. Para ello se hace necesario revisar el análisis que realiza a su estructura social por parte de la Cepal a inicios de la década del 2000, titulado Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal (2003)

Este documento destaca por el uso que hace de la perspectiva de clases sociales, en un contexto donde sus categorías son pocos usadas en trabajos que buscan analizar la situación social en la región a pesar de su gran importancia, según los autores del artículo, para poder realizar un análisis respecto a los conflictos de poder y como estos configuran las expectativas que tienen sus miembros. El análisis propuesto es necesario para evidenciar con mayor claridad la diferencia que existe entre el centro y la periferia, y el desarrollo imperfecto que ha tenido el capitalismo en la región, coexistiendo distintos modos de producción entre los que se encuentran un modo de producción ligado al capitalismo moderno, el de pequeña empresa y una economía de subsistencia, cuestión clave para entender América Latina.

Antes de desarrollar el punto de clases sociales, se debe considerar que, desde la CEPAL, ha entendido el desarrollo económico de América Latina desde una perspectiva estructuralista, en las que según Briceño, Quintero y Ruiz (2013) comprende la división del sistema mundial conformado por un centro y una periferia. En lo que respecta al centro, refiere a los países que han podido desde el principio incorporar una tecnificación capitalista moderna a su modo productivo logrando altos niveles de desarrollo, mientras que el sector conformado por la periferia ha quedado rezagada a las modernizaciones tecnológicas y técnicas, generando desigualdades en cada región y distintos modos de vida y configuración de sus sociedades., marcados por conceptos tales como la especialización y la heterogeneidad.

La especialización es una característica de la economía latinoamericana que comprende al modo de producción más hegemónico en su estructura, que en este caso sería la oferta exportadora que realiza respecto a las materias primas, muchas veces ligados a la agricultura y a la minería. Mientras que, en lo que respecta a la heterogeneidad, responde a que los países periféricos existen desarrollos más complejos en ciertas áreas de la economía, como lo es en el caso del sector primario, mientras que en otras áreas sería reducida, tal como sucede en la economía de la subsistencia, provocadas por la mayor tecnificación y cualificación que existe en este sector en desmedro de los otros.

Siguiendo con el objetivo del capítulo, cabe destacar, mientras los análisis de las clases sociales realizado por los países europeos está marcado por categorías que tiene más o menos una forma definida y de lectura clara revisando quien posee el control de los medios de producción, el control del trabajo de terceros o la posesión de recursos intelectuales escasos, en América Latina esta diferencia está marcada por la baja

incorporación que la población ha tenido respecto al trabajo reglamentado y la poca inserción que tiene en el mercado de productos, en las que sus actividades están al borde de la clandestinidad fiscal. Es decir, mientras lo que se conoce como proletariado en Europa puede ser una clase aglutinada con ciertas características, en América Latina suele estar segmentada por su incorporación imperfecta.

Es en este contexto que la Cepal (2003) ha planteado este tipo de sistema económico como “capitalismo periférico”, creando criterios para un ordenamiento de las propiedades que tiene cada clase, con activos que tienen (+) o no tienen (-) para la construcción de una tipología de la estructura de las clases en América latina

Clase	Subtipos	Control del capital y de los medios de producción	Control de una fuerza trabajadora impersonal, organizada burocráticamente	Control de calificaciones escasas y altamente valoradas	Control de calificaciones subsidiarias, técnico-administrativas	Con cobertura y reglamentación legal	Modo de remuneración	Por ciento de la fuerza de trabajo
I. Capitalistas	Propietarios y socios gerentes de empresas grandes o medianas	+	+	+	+	+	Utilidades	1.8
II. Ejecutivos	Gerentes y administrativos de empresas grandes o medianas	-	+	+	+	+	Sueldos y bonificaciones relacionadas con las utilidades	1.6
III. Trabajadores de elite	Profesionales asalariados con formación universitaria en la administración pública y en las empresas privadas grandes y medianas	-	-	+	+	+	Sueldos relacionados con conocimientos escasos	2.8
IV. Pequeña burguesía	Profesionales y técnicos independientes y microempresarios con personal supervisado directamente.	+	-	+/-	+	+/-	Utilidades	8.5
Va. Proletariado formal no manual	Técnicos asalariados con formación vocacional y empleados de oficina	-	-	-	+	+	Sueldos sujetos a reglamentación legal	12.4
Vb. Forma manual	Proletariado asalariado especializado y no especializados con contrato de trabajo	-	-	-	-	+	Salarios sujetos a reglamentación legal	23.4
VI. Proletariado informal	Obreros asalariados sin contrato, vendedores ambulantes y familiares no remunerados	-	-	-	-	-	Salarios no reglamentados, utilidades irregulares compensación no monetaria	45.9

Estructura de clases en América Latina, (Portes & Hoffman, 2003)

Como se aprecia en el cuadro, Se expresan dimensiones tales como el control del capital, calificaciones, reglamentación y el modo de remuneración, analizando un elemento importante que se considera como lo es la reglamentación de su trabajo. Mientras tanto, en lo que respecta a su composición al interior de la sociedad, vemos por los datos recogidos por la Cepal (2003), basada en encuestas de hogares que abarcan tres cuartas partes o más de la población latinoamericana, ha buscado clasificar a los grupos entre: propietarios, altos ejecutivos, profesionales, pequeña burguesía o microempresarios, proletariado formal y proletariado informal

Se aprecia en el cuadro una distribución similar en cuanto porcentajes en América Latina, donde una minoría de capitalistas y ejecutivos posee el control de una fuerza trabajadora que esta organizada burocráticamente, y que reciben altos ingresos, conformando en conjunto con los empleados grandes y profesionales la clase dominante de la mayoría de los países latinoamericanos.

		Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	México	Panamá	Venezuela
I.	Capitalistas	2.0	1.5	2.2	1.7	1.2	1.6	0.8	1.4
II.	Ejecutivos	1.8	1.1	0.8	2.4	1.5	1.3	5.2	2.5
III.	Profesionales	1.4	6.9	7.7	3.2	2.3	2.8	5.2	10.0
	<i>Clases</i>	5.2	9.5	10.7	7.3	5.0	5.7	11.2	13.9
IV.	<i>dominante</i>	7.4	9.4	9.3	10.8	11.8	9.4	8.3	11.2
Va	Pequeña burguesía	12.7	16.2	7.9	14.1	10.5	13.7	16.3	9.2
Vb	Proletariado formal no manual	25.3	33.7	31.9	32.8	27.5	30.9	23.8	33.6
	Proletariado formal(I)	20.7	29.0	27.1	28.2	22.5	25.4	20.9	27.2
VI.	Manual (II)	43.5	30.2	40.1	34.3	45.0	40.2	40.1	31.6
	Proletariado informal(I)	48.1	34.9	44.9	38.9	50.0	45.7	43.0	38.0
	(II) Sin clasificación	5.9	1.0	0.1	0.7	0.2	0.1	0.3	0.5
	Totales	100.0							

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): "Agenda social: seguridad ciudadana y violencia", *Panorama Social de América Latina*, 1998, pp. 205-240, Santiago de Chile, CEPAL; Oficina Internacional del Trabajo (OIT)/Lima: "Panorama laboral: la estructura del empleo urbano en el período 1990-1998". Informe de la Oficina Regional de la OIT, cuadro 8-A; www.iloim.org.pe/panorama/1999. (en Cepal, 2003)

En lo que respecta a la “pequeña burguesía” descrita como los “Profesionales y técnicos independientes y microempresarios con personal supervisado directamente” corresponde en el contexto particular de Latinoamérica de vincular a la economía capitalista moderna de la clase dominante con la masa de trabajadores que se considera informal, siendo subcontratados y organizando a bajo costo la mercancía que ofrecen, lo que es esencial para la reproducción de la clase trabajadora en su supervivencia y la acumulación de capital propia de las economías periféricas. Esta clase fue el refugio para los empleados públicos, profesionales y otros trabajadores calificados que desplazados por reformas neoliberales que redujeron al Estado en los años 80 y 90 y que no fueron absorbidos por el mercado reglamentado, creando sus propias soluciones a nivel empresa.

Mientras tanto el proletariado se divide entre el que está formalizado en la industria, servicios o agricultura por una parte, y los marginales por la otra, quienes se caracteriza por ser la suma total de los trabajadores precarizados por cuenta propia en empleos domésticos o asalariados que no poseen cobertura social o beneficios legales.

Esta división del proletariado tiene un contexto propio latinoamericano, ya que la industrialización llevada a cabo posterior a la segunda guerra mundial en el marco del proceso de sustitución de importaciones, el sector informal disminuyó considerablemente, mientras que posterior a las reformas económicas neoliberales amparadas en el consenso de Washington fue aumentando a medida que el empleo público se reducía y el sector industrial desplazado por las importaciones a bajo costo.

En conclusión, se aprecia que América Latina tiene dinámicas propias en sus conformación de la sociedad, fuertemente ligada a su dependencia de las economías centrales y la exportación de materias primas, lo que genera altos índices de desigualdad que llegan incluso a la poca organización laboral que tienen los sectores populares, generando problemas sociales que son particulares de su región.

Referencias

- Briceño Ruiz, J., Quintero Rizzuto, M. L., & Ruiz de Benitez, D. (2013). El pensamiento estructuralista de la CEPAL sobre el desarrollo y la integración latinoamericana: Reflexiones sobre su vigencia Actual. *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana*, 1-34.
- Portes, A., & Hoffman, K. (2003). *Las estructura de clase en America Latina: composicion y cambios durante la epoca neoliberal*. Santiago de Chile: CEPAL.

4.5 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 burguesía³⁰ 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.

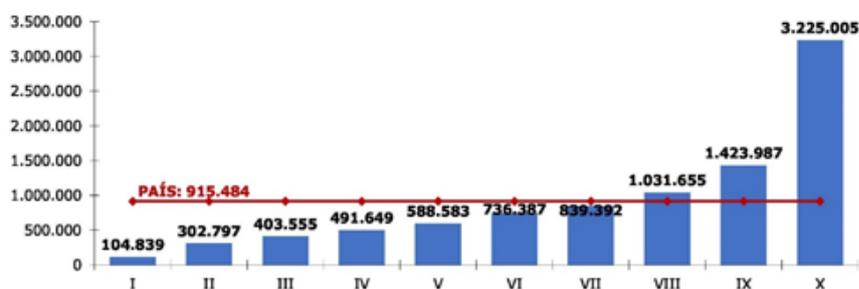
³⁰ Respecto a la pequeña burguesía hay una serie de prejuicios. A las personas que se califica de pequeño burgueses se les adjudica una vida acomodada sin sensibilidad social. Aquí usamos una definición científica, definiéndolas de acuerdo a su pequeño capital, diferenciándolos del capitalista mediano 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.

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 vecinos y las nuevas generaciones se sienten abandonadas y no comparten muchos valores positivos de la sociedad³¹. 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.

³¹ 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



RDI: Razón de deuda total a ingreso disponible anual del hogar mediano

(Hogar mediano por estrato, porcentaje)



Descomposición del crecimiento de la deuda en torno al deudor mediano

(Porcentaje)



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>

4.6. MEDICIÓN DE LAS CLASES SOCIALES

Emanuel Arredondo G.
Matías Ugarte F.

Introducción

A continuación, se presentan tres metodologías empleadas para medir cuantitativamente el nivel socioeconómico, en función de variables clásicas como el nivel de ingreso y educacional. No obstante, una de las metodologías empleadas a nivel internacional, específicamente en Reino Unido avanza en la incorporación y medición del capital cultural, social y económico, siendo una aproximación más completa y completa que las anteriores.

El capítulo aborda en primer lugar la clasificación socioeconómica desarrollada por la asociación de investigadores de mercado (Adimark, 2000). Luego se muestra la actualización de la misma clasificación realizada por la Asociación de Investigadores de Mercado del año 2019 (AIM, 2019). El tercer lugar, se presenta la metodología empleada por Savage et al. (2013), que avanza en la medición de los tres capitales (económico, social y cultura) para la determinación de las clases sociales.

1. Modelo de clasificación socioeconómica ESOMAR

La matriz Esomar ha sido desarrollada con la finalidad de definir y medir los niveles socioeconómicos en Chile. Ha sido confeccionada en base al sistema desarrollado por Esomar (World Association of Market Research), con la finalidad de unificar los criterios de los países europeos en cuanto a los niveles socioeconómicos de sus habitantes. Siendo adaptada al contexto nacional y validado mediante estudios empíricos.

El fundamento de esta caracterización se encuentra en el hecho de que las personas se diferencian más por sus características socioeconómicas (educación y ocupación) que solo por variables económicas (ingreso, bienes, entre otros).

De acuerdo con sus creadores tiene una serie de ventajas para su uso: más objetivo, simple, fácil de medir (incluso en encuestas telefónicas). Asimismo, permite diferenciar en mayores medidas las variables de consumo, valores y capacidad de compra.

Cómo se emplea

Se basa principalmente en dos variables:

- Nivel de educación alcanzado por el principal sostenedor del hogar
- Categoría ocupacional del principal sostenedor del hogar

Estas variables se combinan en una “matriz de clasificación socioeconómica”. Lo que permite identificar el NSE de cada familia en función de las siguientes combinaciones de las variables:

- A = Muy Alto → ABC1
- B = Alto → ABC1
- Ca = Medio-Alto → C2
- Cb = Medio → C3
- D = Medio-Bajo
- E = Bajo

Si el sostenedor del hogar no está activo laboralmente (jubilado, cesante, inexistente o no se pueda clasificar), se emplea una batería de 6 bienes. En estas situaciones, el NSE se determina por número de bienes que posee en el hogar.

Preguntas empleadas

Para determinar el nivel educacional se emplea la siguiente pregunta:

¿Cuál es el nivel de educación que alcanzó la persona que aporta el ingreso principal de este hogar?

Alternativas de respuesta:

1. Educación básica incompleta o inferior.
2. Básica completa.
3. Media incompleta (incluyendo Media Técnica).
4. Media completa. Técnica incompleta.
5. Universitaria incompleta. Técnica completa.
6. Universitaria completa.
7. Post Grado (Máster, Doctor o equivalente).

Para determinar la categoría ocupacional se emplea la siguiente pregunta:

¿Cuál es la profesión o trabajo de la persona que aporta el principal ingreso de este hogar? Por favor describa. (Se recomienda dejar al entrevistado describir la actividad con sus palabras, e indagar si es poco claro. Luego, el entrevistador debe clasificar según las categorías siguientes.)

Alternativas de respuesta:

- Trabajos menores ocasionales e informales (lavado, aseo, servicio doméstico ocasional, “pololos”, cuidador de autos, limosna).
- Oficio menor, obrero no calificado, jornalero, servicio doméstico con contrato.
- Obrero calificado, capataz, junior, micro empresario (kiosco, taxi, comercio menor, ambulante).
- Empleado administrativo medio y bajo, vendedor, secretaria, jefe de sección. Técnico especializado. Profesional independiente de carreras técnicas (contador, analista de sistemas, diseñador, músico). Profesor Primario o Secundario.
- Ejecutivo medio (gerente, subgerente), gerente general de empresa media o pequeña. Profesional independiente de carreras tradicionales (abogado, médico, arquitecto, ingeniero, agrónomo).
- Alto ejecutivo (gerente general) de empresa grande. Directores de grandes empresas. Empresarios propietarios de empresas medianas y grandes. Profesionales independientes de gran prestigio.

Determinación del NSE

A partir de las respuestas en ambas preguntas es posible definir los estratos socioeconómicos de acuerdo con la matriz siguiente:

MATRIZ DE CLASIFICACION SOCIO ECONOMICA						
	1. Trabajos menores ocasionales e informales (lavado, aseó, servicio doméstico ocasional „pololos”, cuidador de autos, limosna).	2. Oficio menor, obrero no calificado, jornalero, servicio doméstico con contrato.	3. Obrero calificado, capataz, microempresa rio (kiosko, taxi, comercio menor, ambulante)	4. Empleado administrativo medio y bajo, vendedor, secretaria, jefe de sección. Técnico especializado. Profesional independiente de carreras técnicas (contador, analista de sistemas, diseñador, músico). Profesor Primario o Secundario	5. Ejecutivo medio (gerente, sub-gerente), gerente general de empresa media o pequeña. Profesional independiente de carreras tradicionales (abogado, médico, arquitecto, ingeniero, agrónomo).	6. Alto ejecutivo (gerente general) de empresa grande. Directores de grandes empresas. Empresarios propietarios de empresas medianas y grandes. Profesionales independientes de gran prestigio.
1. Básica incompleta o menos	E	E	D	CB	CB	CA
2. Básica completa	E	D	D	CB	CB	CA
3. Media incompleta. Media técnica completa (liceo industrial o comercial)	D	D	D	CB	CA	CA
4. Media completa. Superior técnica incompleta (instituto)	D	D	CB	CB	CA	B
5. Universitaria incompleta. Superior técnica completa (Instituto)	CB	CB	CA	CA	CA	B
6. Universitaria completa	CB	CB	CA	CA	B	A
7. Post grado (master, doctorado o equivalente)	CB	CB	CA	B	A	A

Lo relevante es que la matriz es incluyente, por lo cual considera todas las combinaciones posibles. Ahora bien, aplica cuando el/la principal sostener/a del hogar se encuentra laboralmente activo. En caso de que la persona se encuentre no activo laboralmente se deben considerar los bienes del hogar.

La batería de bienes

Como se señaló anteriormente, cuando el principal sostenedor del hogar no se encuentra activo laboralmente, principalmente jubilado o desempleado, se deben considerar los bienes, específicamente los que se describen en la matriz de bienes. En función de la presencia o ausencia de 6 bienes es posible determinar el NSE.

Los bienes incorporados a la clasificación Esomar, han sido recogidos de un total de 24 bienes, siendo considerados los 6 que en mayor medida diferencian a los grupos socioeconómicos.

En el caso de que el sostenedor declare tener los bienes se le asigna 1 punto. De esta manera, un hogar puede un mínimo de 0 puntos (no posee ninguno de los 6 bienes) o un máximo de 6. Los bienes son los siguientes:

- Automóvil
- Computador.
- Horno Microonda.
- Camara de video filmadora.

- Cálifont u otro sistema de ducha caliente.
- Servicio de TV Cable.

La interpretación de los puntos otorgada por los bienes que declaran los sostenedores del hogar se realiza de la siguiente manera:

- 0 puntos = E
- 1-2 puntos = D
- 3-4 = Cb
- 5 = Ca
- 6 puntos = B

La clasificación a partir de los bienes identifica correctamente los hogares con un 80% de probabilidad. En un 80% de los casos, los bienes clasifican de la misma forma que matriz de clasificación socioeconómica.

2. Clasificación de los Grupos socioeconómicos de la Asociación de Investigadores de Mercado

Introducción

La asociación de investigadores de mercado (AIM) ha actualizado la metodología para la determinación de la clasificación socioeconómica de los hogares chilenos. Con esta finalidad ha propuesto la siguiente forma de cálculo:

$$ISE-YEO = Y_{TOZH}/n^{0,7} * E_{PSH} * O_{PSH}$$

Índice socioeconómico
 Ingreso-Educación-
 Ocupación

Ingreso per cápita
 equivalente según tamaño
 del hogar ajustado según
 economía de escala del
 hogar ($n^{0,7}$)

Educación formal
 alcanzada por el
 principal
 sostenedor del
 hogar

Ocupación del
 principal
 sostenedor del
 hogar

Preguntas

Similar a la matriz de clasificación Esomar, esta forma de cálculo emplea un conjunto de preguntas que permiten la medición del ingreso per cápita, el nivel educativo del principal sostenedor del hogar y la ocupación principal del sostenedor del hogar.

Las preguntas que se formulan son las siguientes:

Nivel educacional alcanzado

P1. ¿cuál es el nivel educacional alcanzado (último año aprobado) por el principal sostenedor del hogar?

1. Sin estudios formales
2. Básica incompleta / primaria o preparatoria incompleta
3. Básica completa / primaria o preparatoria completa
4. Media científico humanista o media técnico profesional incompleta / humanidades incompletas
5. Media científico humanista o media técnico profesional completa / humanidades completas
6. Instituto técnico (cft) o instituto profesional incompleto (carreras 1 a 3 años)
7. Instituto técnico (cft) o instituto profesional completo (carreras 1 a 3 años) / hasta suboficial de ffaa/carabineros
8. Universitaria incompleta (carreras 4 o más años)
9. Universitaria completa (carreras 4 o más años) / oficial de ffaa/carabineros
10. Postgrado (postítulo, máster, magister, doctor)

Ocupación principal sostenedor del hogar

P2. ¿cuál de las siguientes ocupaciones corresponde al trabajo del principal sostenedor del hogar? (si el principal sostenedor del hogar está cesante o es jubilado, preguntar por la última ocupación remunerada que tuvo) (si el principal sostenedor tiene más de 1 trabajo, debe registrarse el de mayor ingreso)

- Alto ejecutivo (gerente general o gerente de área o sector) de empresa privadas o públicas. Director o dueño de grandes empresas. Alto directivo del poder ejecutivo, de los cuerpos legislativos y de la administración pública (incluye oficiales de ffaa/carabineros)
- Profesionales, científicos e intelectuales

- Técnicos y profesionales de nivel medio (incluye hasta suboficiales ffaa/carabineros)
- Empleados de oficina públicos y privados
- Trabajadores de los servicios y vendedores de comercio y mercados
- Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros
- Obreros, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios
- Operadores de instalaciones y máquinas y montadores / conductores de vehículos
- Trabajadores no calificados en ventas y servicios, peones agropecuarios, forestales, construcción, etc.
- Otros grupos no identificados (incluye rentistas, incapacitados, etc.)

Preguntas para determinar el ingreso per cápita

Ahora, hablando de su hogar (leer y poner de encabezado a las siguientes preguntas)

P3. Incluyéndose usted ¿cuántas personas viven en su hogar en la actualidad? (no considere servicio doméstico, aunque sea puertas adentro) _____

P4. Por favor, piense en el ingreso total de su hogar en un mes promedio, considerando el aporte de todos sus miembros y otros ingresos adicionales como rentas de propiedades, jubilaciones o pensiones. ¿en cuál de estos tramos está el ingreso total mensual de su hogar? Aplicar tramo según respuesta en p3.

Resulta relevante considerar que para poder determinar con exactitud el nivel de ingresos las respuestas a las dos preguntas anteriores, se debe emplear la clasificación que se presenta en la tabla siguiente:

TABLA DE INGRESOS ASOCIADOS A TRAMOS DE INGRESO PER CÁPITA EQUIVALENTE PARA CLASIFICACIÓN –mayo 2019

	may-19	LÍMITES DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL (EN MILES DE \$) SEGÚN TAMAÑO DEL HOGAR									
		1 miembro	2 miembros	3 miembros	4 miembros	5 miembros	6 miembros	7 miembros	8 miembros	9 miembros	10 miembros o +
Tramos de YPE	1	< 125	< 202	< 269	< 329	< 385	< 437	< 487	< 534	< 580	< 625
	2	125 - 217	202 - 353	269 - 469	329 - 574	385 - 671	437 - 762	487 - 849	534 - 932	580 - 1012	625 - 1089
	3	218 - 379	354 - 616	470 - 818	575 - 1000	672 - 1170	763 - 1329	850 - 1480	933 - 1625	1013 - 1765	1090 - 1900
	4	380 - 661	617 - 1074	819 - 1427	1001 - 1745	1171 - 2040	1330 - 2317	1481 - 2581	1626 - 2834	1766 - 3078	1901 - 3314
	5	662 - 1153	1075 - 1873	1428 - 2488	1746 - 3043	2041 - 3557	2318 - 4042	2582 - 4502	2835 - 4943	3079 - 5368	3315 - 5779
	6	1154 - 2011	1874 - 3267	2489 - 4339	3044 - 5307	3558 - 6204	4043 - 7049	4503 - 7852	4944 - 8622	5369 - 9363	5780 - 10079
	7	> 2011	> 3267	> 4339	> 5307	> 6204	> 7049	> 7852	> 8622	> 9363	> 10079

De esta manera, si una persona declara ganar más de dos millones de pesos y vive solo, estará en el tramo 7. En cambio, si la misma persona declara ganar 2 millones de pesos con el aporte de todos sus miembros, pero su hogar está compuesto por 3 miembros, estará en el tramo 5.

Como se integra la información de las preguntas (ingreso, ocupación y nivel educativo)

La metodología propuesta debe integrar estas tres fuentes de información en base a la matriz que se presenta en la página siguiente.

De esta manera, volvamos el ejemplo de nuestra persona que vive sola y gana más de 2 millones de pesos. Claramente la hemos clasificado en el tramo 7. Ahora bien, esta persona tiene educación universitaria completa y su ocupación se vincula con directivos y profesionales de alto nivel. De acuerdo con lo que se presenta en la tabla, esta persona se clasifica como “AB”.

EDUCACIÓN PSH	OCUPACIÓN PSH	Tramos de ingreso autónomo per cápita equivalente						
		YPCE1	YPCE2	YPCE3	YPCE4	YPCE5	YPCE6	YPCE7
Básica Incompleta	Trabajadores no calificados	E	E	D	C3	C3	C2	C2
Básica completa	Trabajadores no calificados	E	E	D	C3	C3	C2	C2
Básica Incompleta	Oficiales, Operarios y Artesanos	E	D	D	C3	C3	C2	C2
Básica completa	Oficiales, Operarios y Artesanos	E	D	D	C3	C2	C2	C2
Media inc o completa	Trabajadores no calificados	E	D	D	C3	C2	C2	C2
Básica Incompleta	Operadores de instalaciones y máquinas, agricultores Vendedores, trabajadores de servicios / Sin Información	E	D	D	C3	C2	C2	C2
Básica completa	Operadores de instalaciones y máquinas, agricultores Vendedores, trabajadores de servicios / Sin Información	E	D	D	C3	C2	C2	C2
Media inc o completa	Oficiales, Operarios y Artesanos	E	D	D	C3	C2	C2	C2
Básica Incompleta	Empleados de Oficina	E	D	D	C3	C2	C2	C2
Media inc o completa	Operadores de instalaciones y máquinas, agricultores Vendedores, trabajadores de servicios / Sin Información	E	D	C3	C3	C2	C2	C1b
Básica completa	Empleados de Oficina	E	D	C3	C3	C2	C2	C1b
Técnica inc o completa / Univ inc	Trabajadores no calificados	E	D	C3	C3	C2	C2	C1b
Básica Incompleta	Técnicos y Profesionales de Nivel Medio	E	D	C3	C3	C2	C2	C1b
Media inc o completa	Empleados de Oficina	E	D	C3	C3	C2	C2	C1b
Básica completa	Técnicos y Profesionales de Nivel Medio	E	D	C3	C3	C2	C1b	C1b
Técnica inc o completa / Univ inc	Oficiales, Operarios y Artesanos	D	D	C3	C3	C2	C1b	C1b
Técnica inc o completa / Univ inc	Operadores de instalaciones y máquinas, agricultores	D	D	C3	C2	C2	C1b	C1b
Media inc o completa	Técnicos y Profesionales de Nivel Medio	D	D	C3	C2	C2	C1b	C1b
Univ completa o más	Trabajadores no calificados	D	D	C3	C2	C2	C1b	C1b
Básica Incompleta	Directivos y Profesionales de Nivel Alto	D	D	C3	C2	C2	C1b	C1b
Técnica inc o completa / Univ inc	Empleados de Oficina	D	D	C3	C2	C2	C1b	C1b
Básica completa	Directivos y Profesionales de Nivel Alto	D	D	C3	C2	C1b	C1b	C1b
Univ completa o más	Oficiales, Operarios y Artesanos	D	C3	C3	C2	C1b	C1b	C1b
Univ completa o más	Operadores de instalaciones y máquinas, agricultores Vendedores, trabajadores de servicios / Sin Información	D	C3	C3	C2	C1b	C1b	C1b
Media inc o completa	Directivos y Profesionales de Nivel Alto	D	C3	C3	C2	C1b	C1b	C1a
Técnica inc o completa / Univ inc	Técnicos y Profesionales de Nivel Medio	D	C3	C3	C2	C1b	C1b	C1a
Univ completa o más	Empleados de Oficina	D	C3	C2	C2	C1b	C1b	C1a
Técnica inc o completa / Univ inc	Directivos y Profesionales de Nivel Alto	D	C3	C2	C2	C1b	C1a	C1a
Univ completa o más	Técnicos y Profesionales de Nivel Medio	D	C3	C2	C2	C1b	C1a	C1a
Univ completa o más	Directivos y Profesionales de Nivel Alto	C3	C3	C2	C1b	C1a	C1a	AB

Qué hacer cuando no está la variable ingresos

Cuando no se recolecta la variable ingresos por diferentes motivos, se pueden emplear preguntas que actúan como proxy de los ingresos. No obstante, se deben realizarse las preguntas de educación y ocupación, así como el número de miembros del hogar. Luego se realizan las siguientes preguntas:

P5. De la siguiente lista de bienes ¿cuáles posee el principal sostenedor de su hogar?

P5.1. ¿el principal sostenedor de su hogar está afiliado a alguna Isapre?

1. Sí 0. No

P5.2. ¿el principal sostenedor de su hogar tiene en uso al menos una línea de crédito asociada a una cuenta corriente de un banco?

1. Sí 0. No

P5.3. ¿el principal sostenedor de su hogar tiene celular con contrato?

1. Sí 0. No (si posee celular de pre-pago debe responder “0.no” en esta pregunta)

P5.4. ¿el principal sostenedor de su hogar es dueño de algún vehículo de uso laboral o particular, en uso y funcionando?

1. Sí 0. No

La sumatoria estas cuatro respuestas se suma como un índice, lo que permite una mejor clasificación. Los valores que puede tomar van desde 0 a 4, siendo 4 indicador que posee todos los bienes. Esto permite reemplazar los tramos de ingreso per cápita que son empleados para la clasificación anterior.

VARIABLES PROXY DE INGRESO	Tiene	No tiene
ISAPRE PSH	1	0
Línea de crédito PSH	1	0
Celular con contrato PSH	1	0
Vehículo laboral o particular PSH	1	0
TOTAL BIENES QUE TIENE PSH	4	0

Considerando el nivel educativo y la ocupación del principal sostenedor/a del hogar, y los bienes que declara tener, se puede clasificar el nivel socioeconómico. La matriz que se presenta en la tabla siguiente permite determinar el NSE:

Educación PSH	Ocupación PSH	Número Bienes Posee PSH				
		0	1	2	3	4
Básica completa o menos	Trabajadores no calificados	E	E	D	C3	C3
	Oficiales, Operarios y Artesanos	D	D	D	C3	C3
	Vendedores, operadores de máquinas, agricultores, trabajadores calificados, sin dato	D	D	D	C3	C3
	Empleados de Oficina	D	D	D	C3	C2
	Técnicos y Profesionales de Nivel Medio	D	C3	C3	C3	C2
	Directivos y Profesionales de Nivel Alto	C3	C3	C3	C2	C2
Media incompleta	Trabajadores no calificados	E	D	D	D	C3
	Oficiales, Operarios y Artesanos	D	D	D	D	C3
	Vendedores, operadores de máquinas, agricultores, trabajadores calificados, sin dato	D	D	D	C3	C2
	Empleados de Oficina	C3	C3	C3	C3	C2
	Técnicos y Profesionales de Nivel Medio	C3	C3	C3	C3	C2
	Directivos y Profesionales de Nivel Alto	C3	C3	C3	C2	C1b
Media completa	Trabajadores no calificados	D	D	D	C3	C3
	Oficiales, Operarios y Artesanos	D	D	D	C3	C3
	Vendedores, operadores de máquinas, agricultores, trabajadores calificados, sin dato	D	C3	C3	C3	C3
	Empleados de Oficina	C3	C3	C3	C3	C3
	Técnicos y Profesionales de Nivel Medio	C3	C3	C2	C2	C2
	Directivos y Profesionales de Nivel Alto	C3	C3	C2	C2	C1b
Técnica incompleta o completa, Univ. incompleta	Trabajadores no calificados	D	C3	C3	C3	C3
	Oficiales, Operarios y Artesanos	C3	C3	C3	C3	C3
	Vendedores, operadores de máquinas, agricultores, trabajadores calificados, sin dato	C3	C3	C3	C2	C2
	Empleados de Oficina	C3	C3	C2	C2	C2
	Técnicos y Profesionales de Nivel Medio	C3	C3	C2	C2	C1b
	Directivos y Profesionales de Nivel Alto	C2	C2	C2	C1b	C1b
Universitaria completa o más	Trabajadores no calificados	C3	C3	C2	C2	C1b
	Oficiales, Operarios y Artesanos	C3	C2	C2	C1b	C1b
	Vendedores, operadores de máquinas, agricultores, trabajadores calificados, sin dato	C3	C2	C2	C1b	C1b
	Empleados de Oficina	C2	C2	C2	C1b	C1b
	Técnicos y Profesionales de Nivel Medio	C2	C2	C2	C1b	ABC1a
	Directivos y Profesionales de Nivel Alto	C1b	C1b	C1b	ABC1a	ABC1a

3. Un nuevo modelo para la medición de las clases sociales

La investigación sobre la medición de las clases sociales que se presenta en el siguiente subcapítulo ha sido encabezada por el sociólogo británico Mike Savage, quien se desempeña desde el año 2013 en la London School of Economics (LSE). Durante el año 2015 al 2020, fue director del Instituto Internacional de Desigualdades (International Inequalities Institute), que acoge al programa Atlantic Fellows, el mayor programa mundial enfocado en el combate de las desigualdades (London School of Economics, n.d.).

Los intereses de este autor se han centrado en reconocer las dimensiones interseccionales y culturales de las desigualdades sociales. Además, ha puesto énfasis en las desigualdades desde un punto de vista espacial, desde un punto local y urbano, así como a nivel nacional e internacional. De manera paralela el autor en sus análisis no ha dejado de lado el enfoque histórico, debido a su formación en historia.

De qué se trata A new model of social class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment

Savage et al. (2013), desarrolla una propuesta metodológica y analiza los resultados de la elaboración de un nuevo modelo de clases sociales, mediante la medición del capital económico, cultural y social, los cuales combinados proveen un potente acercamiento a las clases sociales en Reino Unido. En su artículo discute acerca de los enfoques que se han empleado para medir las clases sociales las que se han centrado preferentemente en aspectos relativos a lo económico, dejando de lado otros aspectos claves que los autores introducen a la medición que proponen.

En su artículo (Savage et al., 2013), comienzan describiendo y definiendo lo que comprenden por clase social. Luego continúan definiendo los tres tipos de capital, sosteniendo que la medición de lo económico (riqueza e ingresos), cultural (la capacidad de apreciar y participar en los bienes culturales, y las credenciales institucionalizadas a través del éxito educativo) y social (contactos y conexiones que permiten a las personas recurrir a sus redes sociales) permite una medición más robusta de las clases sociales.

La medición de estos tres capitales permiten medir con mayor claridad las clases, pues aunque se solapen los capitales, son sutilmente muy diferentes y es posible hacer distinciones entre las personas con diferentes niveles de capital, lo que permite especificar un modelo más complejo que los que se utilizan actualmente. En palabras de los autores: “este reconocimiento de que la clase social es un constructo multidimensional indica que las clases no son un mero fenómeno económico, sino que también están profundamente relacionadas con las formas de reproducción social y la distinción cultural” (Savage et al., 2013, p. 223)

Aspectos metodológicos

Los datos con los cuales trabajan corresponden a los de The Great British Class Survey (GBCS). Para poder determinar los diferentes capitales los autores especifican cómo se realiza la medida de cada uno de ellos:

Capital social

Para la medición del capital cultural se emplearon las 37 ocupaciones con las que los encuestados podrían informar de sus contactos se codificaron según la escala ampliamente validada de Interacción Social y Estratificación de Cambridge (CAMSIS), de modo que para cada encuestado individual se evaluó cuántas de las 37 ocupaciones informaron, las puntuaciones medias de estatus de las ocupaciones de sus contactos (donde las puntuaciones van de 85,3, la más alta, a 4,5, la más baja), y su rango (la extensión de la diferencia entre las puntuaciones de estatus más altas y más bajas). En concreto, se empleó la puntuación

media del estatus de las ocupaciones que conocen los encuestados (cuanto mayor sea la puntuación, mayor será el estatus medio de los contactos sociales) y el número medio de contactos sociales declarados (cuanto mayor sea la puntuación, mayor será el número de las 34 ocupaciones que se conocen).

Capital cultural

Para la medición del capital cultural, se desarrolló un análisis previo para determinar el patrón de actividad para no asumir que ciertos tipos de actividades eran más “intelectuales” que otras. Los autores realizaron un análisis de correspondencia múltiple (ACM) sobre 27 variables culturales para evaluar la estructuración de las divisiones culturales.

De esta forma, lograron disponer de una medida de capital cultural "intelectual", que puntúa el grado de compromiso de los encuestados con la música clásica, la asistencia a casas señoriales, museos, galerías de arte, jazz, teatro y restaurantes franceses. La puntuación máxima que puede obtener un encuestado (si participa "a menudo" en todas estas actividades) es de 30. La segunda puntuación es para el capital cultural "emergente", que se basa en el grado de compromiso del encuestado con los videojuegos, los sitios de redes sociales, Internet, la práctica de deportes, ver deportes, pasar tiempo con amigos, ir al gimnasio, ir a conciertos y las preferencias por el rap y el rock. La puntuación máxima es de 32.

Capital económico

Para la medición del capital económico se han empleado tres de nuestras preguntas para evaluar los ingresos de los hogares, el ahorro de los hogares y el precio de la vivienda; se estandarizó el ahorro de los hogares y el precio de la vivienda y se combinó estas variables estandarizadas para generar una variable de "activos". Cabe destacar que estas medidas se refieren al hogar, y que es posible que algunos individuos que no tengan empleos bien remunerados obtengan puntuaciones elevadas debido a los ingresos de otros miembros del hogar. Los autores indican que es preferible una medida para el hogar porque es más probable que aproveche los recursos económicos de que disponen los individuos; no obstante, es probable que haya cuestiones de desigualdad de género (en particular) que serán opacas a tales medidas.

Luego de estas especificaciones, de la medición de los tres capitales, los autores emplean un conjunto de variables que emergen de la descripción anterior. En concreto:

- Puntuaciones medias de estado de los contactos

- Número total de contactos
- Capital cultural de alto nivel
- Capital cultural emergente
- Ingresos
- Activos

Para determinar las diferentes clases se emplea el análisis de clases latentes, el cual permite agrupar a los sujetos de acuerdo con sus preferencias en las variables anteriormente descritas. Para un mayor detalle del análisis de clases latentes se recomiendan las siguientes lecturas: Celeux & Govaert, 1991; Nylund-Gibson & Choi, 2018; Weller et al., 2020.

El análisis se desarrolló sobre un total de 161.400 casos.

Cuáles son los resultados

A partir del análisis de clases latentes, los investigadores lograron obtener 7 clases:

- Elite: muy alto capital económico (especialmente ahorro), alto capital social, muy alto capital cultural
- Clase media establecida: alto capital económico, alto estatus de contactos medios, muy alta cultura y capital cultural emergente
- Clase media técnica: alto capital económico, media alta de contactos sociales, pero relativamente pocos contactos reportados, capital cultural moderado.
- Nuevos trabajadores afluentes: Capital económico moderadamente bueno, puntuación media de los contactos sociales moderadamente pobre, aunque de gama alta, capital cultural emergente moderado pero bueno
- Clase trabajadora tradicional: Capital económico moderadamente pobre, aunque con un precio razonable de la vivienda, pocos contactos sociales, bajo cultura y capital cultural emergente
- Trabajadores de servicios emergentes: Capital económico moderadamente pobre, aunque con ingresos familiares razonables, contactos sociales moderados, capital cultural emergente alto (pero bajo)
- Precariado: Capital económico pobre, y las puntuaciones más bajas en todos los demás criterios

	% GfK	% GBCS	Description
Elite	6	22	Very high economic capital (especially savings), high social capital, very high highbrow cultural capital
Established middle class	25	43	High economic capital, high status of mean contacts, high highbrow and emerging cultural capital
Technical middle class	6	10	High economic capital, very high mean social contacts, but relatively few contacts reported, moderate cultural capital
New affluent workers	15	6	Moderately good economic capital, moderately poor mean score of social contacts, though high range, moderate highbrow but good emerging cultural capital
Traditional working class	14	2	Moderately poor economic capital, though with reasonable house price, few social contacts, low highbrow and emerging cultural capital
Emergent service workers	19	17	Moderately poor economic capital, though with reasonable household income, moderate social contacts, high emerging (but low highbrow) cultural capital
Precariat	15	<1	Poor economic capital, and the lowest scores on every other criterion

En la tabla siguiente se muestran algunos de los resultados y las características de las diferentes clases evidenciadas:

	Elite	Established middle class	Technical middle class	New affluent workers	Traditional working class	Emergent service workers	Precariat
Mean age	57	46	52	44	66	34	50
% female	50	54	59	43	62	55	57
% ethnic minority	4	13	9	11	9	21	13
% graduates	56	43	26	11	11	19	3
% with jobs in profs or management	63	51	35	22	31	20	9
% from prof or senior management families	52	41	40	19	17	22	5

Los autores concluyen que el análisis propuesto se encuentra en estricta relación con la definición que han formulado previamente para construir los indicadores de los capitales. De esta manera, puntualizan algunas debilidades de considerar el ingreso por hogar al no permitir dilucidar las relaciones de género. En cuanto a la medición que se realiza del capital social y cultural, estas gozan una mayor validación.

Los autores cierran el capítulo dando cuenta del valor del modelo de medición de clases que han propuesto y elaborado considerando la teoría de los capitales de Pierre Bourdieu:

nuestro nuevo modelo de clase ofrece una poderosa manera de comprender la persistencia, pero también la rehechura de las divisiones de clase social en la Gran Bretaña contemporánea. Nuestro análisis multidimensional revela la polarización de la desigualdad social (en forma de una élite y un precariado), y la fragmentación de las divisiones sociológicas tradicionales de la clase media y la clase trabajadora en formas más segmentadas. Hemos podido profundizar en detalles inusuales sobre los perfiles educativos y profesionales de estas clases. (Savage et al., 2013, p. 246)

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>