

***“La estructura de clases como herramienta para el estudio de la desigualdad social.
Una propuesta de medición para Chile”¹***

Oswaldo Blanco²

1.- Resumen

El presente artículo tiene como finalidad mostrar la pertinencia teórica y empírica del enfoque de la estructura de clases para el estudio de la desigualdad social. Comenzamos explicando los elementos teóricos centrales del enfoque analítico de la estructura de clases en tanto formaciones estructurales relativamente flexibles dadas a partir de, al menos, los factores de la “propiedad” y la “calificación” (y dentro de esta última, la “organización” como capacidad exclusiva de una elite de trabajadores explotados). Sobre estas bases desarrollamos una medición empírica a partir de una estructura de clases propuesta especialmente para Chile a partir de los datos provenientes de la encuesta Casen (año 2006).

Con ello, pretendemos demostrar la utilidad de una medición de la desigualdad en el comportamiento de distintas variables o activos cuando se comparan los diferentes grupos o clases sociales. El trabajo se proyecta como una propuesta a partir de datos secundarios, tomando especial cuidado en presentar la creación de una nueva variable (clase social) que sirva como modelo para futuras investigaciones sobre la desigualdad social. En suma, se trata apenas de un diagnóstico, aunque necesario y fundacional, que propone una medición de la estructura de clases que pueda servir para delinear futuras investigaciones sociológicas.

2.- Una versión analítica y nominalista del enfoque de estructura de clases

Pese a que en Chile hay una vuelta de los estudios centrados en la estratificación social, la mayor parte de las investigaciones realizadas optan por dejar de lado perspectivas propiamente clasistas y de estructura de clases³. Este olvido de la perspectiva de clases sociales tiene varias consecuencias, pero para nosotros la principal tiene que ver con la desestimación del enfoque de la estructura de clases como base para el estudio de la desigualdad social. Resulta paradójico que en tiempos donde la desigualdad social es extrema, tanto en Chile como en América Latina, los estudios académicos –pero especialmente los sociológicos– hayan abandonado la categoría de las clases sociales.

Respecto de las causas que explican el actual abandono del enfoque clasista podemos enumerar una lista más menos amplia. Una de ellas tiene que ver con el actual predominio de enfoques postmodernos, quienes visualizan una realidad social fragmentada y carente de estructuras que continuamente se niega a ser concebida desde su totalidad o su unidad. También podríamos incluir aquí la irrupción de los denominados “nuevos sujetos”, vale decir, nuevos actores que habrían dejado obsoletas

¹ Texto presentado en el Congreso Chileno de Sociología Pre-ALAS, mesa No. 12 “Sociología, Pobreza y Desigualdad”, Valparaíso, Chile, Abril de 2011. Este escrito muestra de forma sintética las reflexiones y análisis de mi trabajo de tesis de Magíster (Blanco, 2010a).

² El autor es Sociólogo por la Universidad Arcis y Magíster en Ciencias Sociales, Mención en Sociología de la Modernización, por la Universidad de Chile. Se ha desempeñado como profesor en las universidades Arcis (sedes Santiago y Valparaíso) y Playa Ancha de Valparaíso (UPLA). Email: oblanco4@gmail.com

³ En Chile, el último libro que compila una serie de estudios y enfoques de estratificación social es el de Güell y Joignant (2009). Ninguna de las investigaciones ahí publicadas tiene como marco teórico la estructura de clases.

las interpelaciones a adoptar identidades de tipo clasista. Por último, encontramos aquél sentido común de ciertos investigadores que se basa en la idea de que el enfoque de la estructura de clases implica un sesgo ideológico e, incluso, un análisis intrascendente y “fuera de tiempo” dado el actual momento histórico de ausencia de movimientos reivindicativos de clase, en especial en nuestro país. Desde esa perspectiva, las clases serían estructuras “rígidas” que, supuestamente, no darían cuenta de los constantes procesos de cambios sociales y de segmentación social, quedándose más bien en una fraseología fuertemente ideológica –marxista– que no permitirían explicar los actuales fenómenos de “movilidad social” que hoy caracterizarían a nuestras sociedades⁴.

Los descargos en contra de estas perspectivas contrarias al uso de la estructura de clases las iremos desarrollando a medida que avancemos en nuestra exposición. Advirtamos aquí que lo que vamos a proponer es la utilización analítica del concepto de “estructura de clases” en investigaciones científicas concretas, específicamente relativas a la desigualdad social. A partir de esto, queremos sostener que la estructura de clases es un enfoque que responde, entre otras, la pregunta *¿a quién le llega qué?*

Para poder hacer uso empírico de la perspectiva de la estructura de clases debemos hacerlo desde un punto de vista epistemológico *nominalista* (Portes, op.cit). Este punto de vista permite concebir a las estructuras de clases *como algo distinto a estructuras universales “reales”, proponiéndolas más bien como esquemas explicativos de realidades particulares*. En otras palabras, no buscamos “la” estructura de clases universal, única y real de nuestra sociedad⁵. Por el contrario, buscamos estructuras de clases coyunturales que sirvan como modelos explicativos a la hora de analizar determinados fenómenos sociales concretos (pobreza, ingresos, consumo, niveles educativos, etc.).

Dos puntos fundamentales del enfoque de clases sociales que aquí postulamos es necesario sostener de entrada:

- 1) La estructura de clases sociales es un marco conceptual sistemático para el análisis de muchos procesos sociales.
- 2) No hay que adherir dogmáticamente a las tipologías dicotómicas del s. XIX (hago referencia explícita a “El Capital” de Marx), sino que hacer uso del análisis de clase en tanto representaciones que sirven como herramientas heurísticas modificables a la par de las cambiantes condiciones sociales, políticas y económicas.

Por ejemplo, si se estudian fenómenos tales como los niveles educativos, la distribución del ingreso, las condiciones laborales o el impacto de la inmigración, sin el telón de fondo de la estructura de clases, se puede caer en una representación de la sociedad donde los efectos de los procesos sociales son semejantes en todos los estratos, cayéndose en conclusiones donde las diferencias obedecen a características

⁴ Cito aquí un informe de la Asociación Chilena de Investigaciones de Mercado (AIM-Chile), entidad que lleva desarrollando hace años una metodología de estratificación y segmentación del consumo: “(...) el concepto mismo de “clase” o “estrato social” está cargado de connotaciones ideológicas, por lo que resulta teóricamente controvertido (...). Ello explica por qué en la mayoría de los países este tipo de clasificación de la población no es realizado por la estadística oficial (...) Incluso algunos sostienen que ya no tiene sentido de hablar de “clases sociales”, pues ya no existen aquellas clases cerradas y claramente identificadas de antes, que configuraban una estructura social rígida y autopropetante. La enorme movilidad social como la permeabilidad entre estratos son hoy muchísimo más altos, haciendo que las fronteras entre los grupos sea difusa y no tan marcada como antes” (AIM – Chile: 2008: 2).

⁵ En este sentido, el enfoque de estructura de clases aquí propuesto se aleja del “estructuralismo”, al menos en su versión más común, la cual suele sostener la existencia de un objeto universal: la estructura. Nosotros no negamos la existencia objetiva de entidades estructurales u objetivas; lo que negamos es la existencia de la *única* estructura de clases universal.

individuales, familiares o comunitarias. A decir del propio Portes, “sin esta herramienta conceptual [que es la estructura de clases] sería imposible explicar adecuadamente quién gana y quién pierde con dichos procesos, y qué fuerza impulsa su marcha” (Ibíd., 18).

Por otra parte, la *reificación de la tipología de clases en Marx* es otro obstáculo que debemos dejar atrás. El propio Marx fue bastante flexible a la hora de establecer sus esquemas de clases, desarrollando descripciones multidimensionales (“*El dieciocho Brumario*”) hasta modelo dicotómicos (“*El Capital*”, Tomo I). Sin embargo, muchos de sus seguidores y opositores cayeron en la reificación de sus ideas y buscaron comprobar, ya sea para argumentar a favor o en contra, si estas descripciones del s. XIX se daban en el s. XX.

Señalaremos aquí las siguientes proposiciones a fin de contrarrestar la histórica reificación de las ideas de Marx: “*i*) Los clivajes básicos del poder político y económico cambian con el tiempo, dando lugar a distintas configuraciones de clase; *ii*) Las clases son *construcciones teóricas* diseñadas para hacer una interpretación estructural de los fenómenos sociales y predecir las principales tendencias a largo plazo” (Portes, op.cit: 21). De las premisas recién expuestas se derivan dos consecuencias. La primera, es que “el número, composición y patrones de interacción de las clases sociales cambian con el tiempo”. Por su parte, la segunda tiene que ver con que “los ‘mapas’ particulares de la estructura de clases utilizada para explicar diversos fenómenos sociales pueden cambiar sin que ello invalide necesariamente dichas variaciones” (Ibíd.).

De esta forma, se trata de determinar cuál es la noción de clase que puede ofrecer la explicación más acabada y teóricamente original de los procesos que se estudian, independientes de cual sean. Para analizar ciertos problemas bastará con un modelo dicotómico, mientras que para otros habrá que requerir modelos de mayor cantidad de clases. Lejos de la reificación de una supuesta estructura de clase universal (ya sea dicotómica o politómica), se debe formular distintos mapas de clases, por lo que no necesariamente se trata de producir siempre las mismas estructuras de clase. Los esquemas nominalistas se definen entonces por el hecho de que las estructuras de clases construidas son útiles para explicar procesos sociales importantes y no porque representen “la” estructura de clases de una sociedad determinada. Lejos de obsoleta, una teoría de clases sociales así planteada puede ser reformulada y muy útil para el estudio y explicación de las desigualdades.

3.- ¿Qué es una estructura de clases? Cinco criterios fundamentales

A continuación, desarrollaremos los siguientes cinco puntos característicos de lo que aquí vamos a entender por “*estructura de clases*”:

- 1) Son objetivas, por tanto, no conscientemente percibidas por los individuos concretos. La validez científica del concepto de estructura de clases no depende de la autoimagen o conciencia clasista.
- 2) Remiten a aspectos *topológicos* y *relacionales*, características que diferencian a dicho enfoque de las perspectivas *gradacionales*. A mi juicio, se trata de rescatar los aportes de Marx y Weber, vale decir, hablamos aquí de relaciones de *explotación* dadas dentro de un marco de *dominación* (relaciones de *poder*).
- 3) La posición de clase se transmite a lo largo de varias generaciones. Una estructura de clases remite a desigualdades y distancias entre posiciones que son más menos perdurables en el tiempo.
- 4) En una estructura de clases, las posiciones relacionales que se transmiten a lo largo de las generaciones están determinadas por dos criterios: *i*) *propiedad* de medios de

producción; ii) distintos grados de *calificación* y, en ciertas ocasiones, de poder de *organización*.

- 5) En una estructura de clases existen personas “sobrantes”, vale decir, la estructura de clases capitalista no alcanza a cubrir la totalidad de la población. En otros términos: siempre habrá un “excedente absoluto de población”, un exceso de personas en relación con los espacios o posiciones dentro de la estructura de clases.

1) El primer punto tiene que ver con la siguiente premisa esencial: *estudiar clases sociales no necesariamente obliga a reconocer el aspecto de la conciencia clasista*. El enfoque de clases ha sido demasiado vinculado al de la conciencia de clases, cuestión que limita sus potencialidades analíticas de la desigualdad social. Así, cuando se habla de “clases sociales”, se piensa inmediatamente en “conciencia de clases”, quedando la noción de “estructura” relegada a un segundo plano o, peor aún, confundiendo con la conciencia clasista⁶.

La separación de las clases sociales respecto de la conciencia de clases es algo que ya el marxismo analítico desarrolló. En su obra de 1985, “Clases”, Erik O. Wright diferencia los conceptos de “*estructura de clases*” y “*formación de clase*” (Wright, 1994: 5-6). La “estructura de clases” se refiere a formas de relaciones sociales en las que están inmersos los individuos. Se trata, por tanto, de *posiciones* que serán ocupadas por los individuos o familias y que los insertan en lugares dentro del proceso de producción. Por su parte, la “formación de clases” se refiere a la formación de colectividades organizadas *dentro* de la estructura de clases. En el interior de la estructura, las posiciones relacionales de las clases pueden configurar entre sí ciertos intereses y demandas, las cuales se convierten en el motor de las luchas de clases organizadas para alcanzar sus intereses u objetivos. Justamente, el problema surge cuando se constata que la “estructura de clase” no siempre tiene una relación de necesidad con la “formación de clase”. Dicho en otros términos, el ocupar un determinado lugar en la estructura de clases no implica necesariamente una cierta manera de organización, ni mucho menos de conciencia clasista. Obsérvese que detrás de esto está Weber, para quien la situación de clase no necesariamente origina formas de vida de tipo comunitario (Weber, 2008: 682-694).

Como decíamos, la confusión de ambos niveles (estructura y formación de clases) trae desórdenes conceptuales y analíticos importantes, tanto para quienes defienden la perspectiva de estructura de clases, como para quienes la critican. Muchos de los que critican el enfoque clasista están convencidos de que estudiar estructuras de clases no es posible dada la actual inexistencia de procesos revolucionarios y/o de movimientos de reivindicación de clase. Precisamente, el error de este tipo de opiniones

⁶ Desde Lenin en adelante, gran parte de la tradición marxista se preocupó de fortalecer el aspecto de la conciencia de clases, apareciendo el tema de la “superestructura” como problema. Si bien el determinismo económico marcó la primera generación de marxistas (dándole énfasis al análisis de procesos económicos y al positivismo), el avance del s. XX trajo consigo una revalorización de los aspectos subjetivos en los procesos de cambio revolucionario. Dentro de ese marco, hay que sumar la aparición, desde 1920 en adelante, de importantes textos de Marx con fuerte inspiración filosófica y “superestructural” (los cuales acentúan –unos más y otros menos– el desarrollo de conceptos tales como “ideología” y “enajenación”, vale decir, conceptos relativos a estadios de la “conciencia”). Me refiero a “*La ideología Alemana*” (escrito conjuntamente con Engels), los “*Grundrisse*” y los “*Manuscritos de Economía y Filosofía*”. Este acento en ligar la perspectiva de la estructura de clases a procesos de formación de clases “autoconscientes” se comprende a partir de que muchos marxistas –al igual que el propio Marx– querían transformar la sociedad mediante las fuerzas de lucha revolucionaria clasista (Larraín, 2008). De este modo, la noción de estructura de clase se mezcló con el programa político revolucionario del marxismo basado en la preponderancia del sujeto histórico: el proletario y su misión de transformación de la sociedad capitalista.

tiene que ver con la confusión entre estructura y conciencia clasista. Por eso que debemos ser tajantes y señalar que *el hecho que actualmente no hayan movilizaciones ni reivindicaciones de índole clasista no es una demostración científicamente convincente de la inexistencia de las clases sociales*.

A mi juicio, si se pretende hacer uso del enfoque de la estructura de clases se debe dejar de lado la idea de que estos análisis permiten esclarecer los procesos de movilización y luchas ideológicas: una cosa no lleva a la otra. Por tanto, si queremos hacer un uso analítico de esta perspectiva debemos evitar presumir la idea de que los involucrados son conscientes de su condición clasista y abandonar las expectativas previas respecto del papel protagónico autoconsciente de las clases.

De este modo, *las clases pasan a ser vistas como agregados sociales amplios no percibidos por los actores*. En una posición similar a la nuestra, Alejandro Portes ejemplifica esta idea a partir de ciertas categorías demográficas, tales como “densidad de población”, “tasa de crecimiento de la población”, “proporción de la población económicamente activa”, etc. (Portes, 2003: 15). En estos casos, se evita conjeturar que los individuos involucrados son conscientes de tales elaboraciones o que éstas conduzcan a resultados predeterminados. En efecto, al usarse tales categorías de medición no se espera que los individuos agrupados se hagan conscientes de su situación y, menos aún, se espera que compartan y actúen políticamente en pos de cambiar su realidad. Ahora bien, la diferencia entre estas categorías demográficas y económicas respecto de las clases sociales es que estas últimas son categorías que *pueden*, aunque no de forma necesaria, llevar a procesos de formación de identidad e intereses sociopolíticos. Pero ello es un momento distinto al que queremos plantear aquí.

2) Respecto del segundo punto, hay que señalar que, teóricamente hablando, para construir una estructura de clases se deben tener presentes los conceptos de “*explotación*” (Marx) y “*poder*” o, más específicamente, “*dominación*” (Weber). Ambos conceptos remiten a relaciones sociales y no a simples agregaciones estadísticas de tipo *gradacional*⁷.

Por el lado de la “*explotación*”, es sabido que Erik O. Wright amplió dicho concepto desde la propiedad de medios físicos de producción a los bienes inmateriales de organización (Wright, op.cit). Al ser la explotación un concepto relacional –para extraer plus-trabajo se debe establecer una relación social de compra-venta de fuerza de trabajo– la clase social también se convierte en un concepto relacional, implicando relaciones de explotación de un grupo sobre otro, es decir, relaciones sociales basadas en la extracción del excedente de tiempo de producción de una clase sobre otra en el seno de la jornada laboral⁸. Esta característica relacional hace que la estructura de clases

⁷ Es fundamental diferenciar a las *clases sociales* de nociones de tipo *gradacionales*, entendiéndolo por esto último un principio meramente distributivo y agregativo: se distribuyen ingresos, niveles educativos, capacidades de consumo, etc., conformándose grupos que no necesariamente establecen relaciones sociales entre sí (ni de explotación, ni de poder). Tal y como señala Erik O. Wright: “[Las nociones gradacionales] se distinguen por el grado cuantitativo de algún atributo (ingresos, estatus, educación, etc.), y no por su *posición* dentro de una determinada *relación*” (Wright, op.cit.: 37; cursivas mías O.B.). Por ejemplo, los sectores ABC1, C2, C3, D, y E, son grupos que dan cuenta de distintos niveles de consumo, pero no son clases sociales, pues no son definibles en términos de sus *relaciones entre clases*. Esto significa que si bien las clases definidas relacionamente también poseen propiedades gradacionales (los capitalistas son ricos, los obreros pobres, unos consumen más y los otros menos, etc.), no son estas propiedades distributivas las que las definen como clases.

⁸ Para profundizar en los principales aspectos del aporte de Marx al enfoque de las clases sociales véase mi artículo “*De lo abstracto a lo concreto. Elementos fundamentales del aporte de Marx para el análisis del capitalismo y las clases sociales*” (Blanco, 2010b). Véase también el capítulo de mi trabajo de tesis

consigne una dimensión topológica: estructura o espacio de posiciones donde los grupos se distribuyen, relacionan y diferencian entre sí.

Ahora bien, es preciso señalar que no sólo Marx desarrolló un concepto relacional de clases, sino que Weber también lo hizo. Cuando Weber definió la “situación de clases” como una particular “situación en el mercado” lo que hizo fue plantear los términos de las “situaciones de clases” desde un punto de vista relacional⁹. Esto lo supo Erik O. Wright, quien “dividió las concepciones relacionales de clase en dos categorías: a) las derivadas fundamentalmente de la obra de Weber, donde la “clase” se deriva de las relaciones sociales de intercambio [en el mercado]; y b) las derivadas de las teorías de Marx, donde la “clase” se basa fundamentalmente en las relaciones de producción” (Crompton, 1994: 82).

No obstante, de la obra de Weber no sólo obtenemos el aporte relacional de la “situación en el mercado”. El padre de la “sociología comprensiva” tiene otro concepto de tinte relacional que nos es útil para un marco teórico para las clases sociales. Nos referimos al espectro más abarcador de la noción de “poder” (“dominación”). La definición clásica que Weber hace del poder tiene que ver con la capacidad de algunos individuos o asociaciones de éstos para imponer su voluntad sobre otros (Weber, 2008). En una primera instancia, esta definición de poder es útil debido a que pone el acento en la capacidad de *imposición*, cuestión que alude a un carácter relacional entre grupos: unos dominantes y otros dominados. A su vez, deja en evidencia el conflicto y ausencia de consenso (nuevamente, aspectos de tipo relacional), pues poco importa si los subordinados están o no de acuerdo con su dominación (Portes, op.cit: 23).

Ahora bien, nos interesa definir aquí un concepto de “poder” más concreto y específico para una teoría de la estructura de clases. Tal y como Weber señala, las situaciones de poder que se dan en el contexto de los intercambios en el mercado son relaciones sociales de dominación “de hecho”, sin mediación de los conceptos de legitimidad y de autoridad (Weber, op.cit; Atria, 2004: 34-36; Blanco, 2010a: 30-36). Por ello, visto desde una primera perspectiva, Weber da cuenta del concepto de dominación (*Herrschaft*) aun desde un espectro demasiado amplio. Este es un concepto de dominación que se distribuye en los campos político, social y económico, siendo capaz de incorporar incluso el punto de vista de los dominados a través del concepto de legitimidad (*Legitimität*). Por ello que, en un segundo momento, debemos ocupar un concepto de dominación más específico (dominación “de hecho” o dominación en el mercado) si lo queremos utilizar como marco teórico de una teoría de estructura de clases. Esta especificación del concepto de dominación estrictamente en el mercado es muy útil, en especial a la hora de pensar los límites que diferencian una clase social de un estamento político.

Esto último es especialmente cierto en el caso de la burocracia: ¿la definimos como clase o como estamento político? Precisamente, Weber entrega elementos que hacen pensar a los burócratas de Estado tanto como grupos estamentales relacionados a redes de influencia y de favores políticos, así también como trabajadores asalariados

(Blanco, 2010a), “Cuatro elementos estructurales presentes en Marx”. Obviamente, el texto de Marx que explica detalladamente estas ideas es el Tomo I de “*El Capital*” (Marx, 2001).

⁹ De esta forma, ambos autores, con sus distintas problemáticas y métodos, privilegiaron el aspecto relacional. En el caso de Marx, debido a la importancia de las relaciones sociales de producción (explotación) como piedra angular del modo de producción capitalista. En el caso de Weber, porque las situaciones de clase en tanto situaciones en el mercado implican posibilidades de subsistencia en un espacio de intercambio desigual –el mercado– constituido como espacios de cierre social, por tanto, espacios que favorecen a unos en función de que cierran las puertas a otros. Dicho en los términos de Weber, unos están positivamente privilegiados en tanto monopolizan el acceso a bienes, servicios y a la propiedad, quitándole la posibilidad de dicho privilegio a otros negativamente privilegiados.

(respecto de esto último, recordemos la famosa idea weberiana: el político profesional moderno tiende a vivir “de” la política y no “para” la política)¹⁰. En efecto, el funcionario de Estado es un trabajador político que muchas veces desempeña dicha ocupación gracias a sus relaciones con redes de poder referidas a partidos políticos. Ahora bien, si bien esto es cierto, muchas veces los burócratas de Estado también desempeñan un trabajo por un sueldo y/o prebenda. En otros términos, los burócratas se relacionan con estamentos políticos, pero también suelen ser retribuidos, ya sea con un sueldo o con prebendas. Esta ambigüedad de la condición clasista/estamental de los burócratas públicos es confirmada por Portes, quien señala que, en lo que respecta específicamente a los cargos en el Estado, la posición de clase burocrática puede traducirse “en posibilidad de ser elegido para ciertos cargos y éstos pueden, a su vez, conferir recursos perdurables a sus ocupantes, pero el poder burocrático derivado de un cargo público no es, por sí mismo, definitorio de clase” (Portes, op.cit: 23). Por ello, la condición de clase de este grupo social se comprueba sólo si el ocupar un cargo burocrático es acompañado de una posesión real de riqueza o de recursos generadores de riqueza. Dicho de otra forma: *una posición burocrática pública que ejerza dominación, pero que no asegure el poder de forma estable y sostenida en el tiempo (poder que permita obtener recursos), no es condición suficiente para hablar de una posición clasista.*

Ello nos lleva a plantear el concepto de poder (dominación) de forma tal que se entienda no sólo la capacidad de imponer la voluntad por sobre la voluntad de otros (por la vía de la asociación política del Estado), sino que *la capacidad que tiene esta imposición de permitir la obtención de recursos y riquezas de forma sostenida en el tiempo.*

Una vez aclarado esto, tendremos que la burocracia es un término que –tal y como Weber mismo lo planteó– se extiende no sólo al plano público, sino también a la *intelligentia* privada, dando cuenta de dos situaciones diferentes. Haremos entonces la distinción entre: *i)* lo que en este artículo denominaremos como los burócratas propiamente tales, entendidos como *funcionarios públicos* que ejercen dominación política y, en ciertas ocasiones, conforman una clase social en virtud de que “*viven de*” la política; *ii)* los burócratas privados que, desplegando el ámbito de las acciones instrumentales en la empresa capitalista, dominan la esfera económica y así sostienen su situación de clase.

Así planteadas las cosas, el concepto de poder (dominación) se adecúa al ámbito de la estructuración de las clases sociales, evitando así definiciones amplias del poder weberiano que toca aspectos políticos y culturales, los cuales no necesariamente son operativos a la hora de establecer un marco teórico de estructura de clases. Ello no nos impide pensar a los burócratas como un grupo que carece de la cualidad clasista. Por el contrario, pese a ser parte de la maquinaria de dominación política (acercándose a los tipos estamentales y de partidos), los burócratas son funcionarios que reciben un sueldo, por tanto, la burocracia puede ser pensada como una situación de clase “lucrativa” (tal y como Weber definió este criterio teórico esencial¹¹).

¹⁰ Ver la conferencia de Weber de 1919, “*La política como vocación*” (Weber, 2007: 93-106). Lo que Weber denomina como los “*políticos profesionales*” son grupos que no gobiernan directamente, sino que están al servicio de jefes políticos. Lo más importante para nosotros es que, para Weber, quien vive “para la política” hace de ésta su vida, su vocación, gozando con el ejercicio del poder que posee. En cambio, quien “vive de la política” hace de ella una fuente estable de ingresos. El reclutamiento no plutocrático del personal político, tanto de jefes como de seguidores, se apoya en el supuesto de que la empresa política proporcionará a este personal ingresos regulares y seguros. Esta remuneración puede ser por concepto de prebendas o bien bajo la figura del funcionario a sueldo (ibíd.).

3) Con todo lo hasta aquí dicho, la noción de poder posibilita entender que la cualidad de las clases se transmite de una generación a otra, siendo esto un aspecto muy importante para definir a las clases sociales¹². El ejercicio de la dominación y del poder estructura un determinado orden social, más menos estable en el tiempo. Pueden existir diferencias en las oportunidades –por ejemplo, en escolaridad o ingresos– entre una generación y otra, incluso dentro de una misma familia, pero las distancias que separan a ambas generaciones familiares respecto de otros lugares ocupados por otras familias al interior de la estructura de clases no se modifican significativamente. De este modo, pensar en términos generacionales permite eliminar como criterio de clase el poder que depende exclusivamente del desempeño de un cargo momentáneo en el tiempo o de una movilidad ascendente, descendente u horizontal.

De esta forma, podemos entender que por “estructura de clases” nos referiremos a la división de la población en grupos según las recompensas materiales percibidas *durante un período más menos extendido de tiempo*. Dicha *estructura* determina objetivamente diferentes *posiciones* para los sujetos, cuestión que remite a un tipo especial de *espacio* dado por las *relaciones* de producción y de intercambio de bienes y servicios en el mercado. La estructura de clases es un concepto que se refiere a *formas de relaciones sociales en las que están inmersos los individuos*, vale decir, implica la existencia de *posiciones y relaciones entre estas posiciones* que serán ocupadas y reproducidas por los individuos y familias.

4) Las relaciones sociales determinadas por las posiciones ocupadas dentro de la estructura están fijadas a partir de dos factores centrales: i) “*propiedad*” y ii)

¹¹ Al respecto Cf. mi acápite “¿Puede ser la burocracia una “clase social”?” (Blanco, 2010a). Es perfectamente pensable que de un día para otro, dada una determinada correlación de fuerzas políticas, el funcionario burocrático pierda su puesto de trabajo y, con ello, su capacidad para obtener cierto tipo de recursos. Ello nos recuerda lo señalado por Max Weber en distintos lugares respecto de que el funcionario burocrático se encuentra, de forma análoga al obrero, despojado de la propiedad de los medios que él mismo gestiona con su trabajo. En “*Economía y Sociedad*”, Weber comenta que en el sistema burocrático moderno es crucial que: “(...) el cuerpo administrativo esté ‘separado’ de los medios de administración, en el sentido en que actualmente el empleado y el proletariado están ‘separados’, en la empresa capitalista, de los medios materiales de producción” (Weber, 2008: 1058-9). En “*La política como vocación*”, Weber señala algo muy parecido: “El desarrollo del estado moderno comienza en todas partes cuando se inicia por parte del príncipe la expropiación de los titulares del poder administrativo “privados”, independientes que existen junto a él. Expropiación de los propietarios de los medios administrativos y de la guerra, de los medios financieros o de bienes de todo tipo utilizables políticamente. Todo el proceso ofrece un paralelismo completo con el desarrollo que se produce en la empresa capitalista mediante la expropiación paulatina de los productores independientes” (Weber, 2007: 93). De esta manera, Burócratas y Proletarios no son los dueños de los medios de producción, pero eso no nos permite sostener que tengan la misma situación de clase. Por el contrario, la situación de clase de uno y del otro diferirá en función de otro criterio teórico. La pregunta central que surge es obvia: ¿cuál es el criterio teórico que separa las situaciones de clases de los burócratas respecto de los proletarios? Para poder llegar a una respuesta, debemos recordar que en “*Economía y Sociedad*” Weber levanta analíticamente dos aspectos de la “situación de clase”: i) el de “*clase propietaria*”: que adquieren recursos a partir de sus propiedades en tierras, infraestructura, etc. (rentistas); ii) el de las “*clases lucrativas*”: aquellas que por medio de su calificación asisten al mercado en busca de una retribución con dinero (ibíd.: 242-246). Por tanto, si *burócratas* y *proletarios* no son los dueños de los medios de producción (siendo lo que Weber denomina “clases propietarias negativamente privilegiadas”) entonces la única posibilidad de diferenciar a ambos grupos es hacer uso del criterio “*lucrativo*”, vale decir, diferenciarlos a partir de la capacidad de transar en el mercado sus bienes y servicios, donde la experticia y calificación, entre otras cualidades, pueden valorizarse en el mercado bajo una determinada manera y permitir obtener una posición de mercado específica (Blanco, op.cit: 38-39).

¹² Recordemos que el propio Weber señala que la “clase social”, a diferencia de las situaciones de clase en el mercado de corte “lucrativo” o “propietario”, está caracterizada por su traspaso de generación en generación (Weber, 2008: 242-246).

“*calificación*” y, en ciertos casos especiales de esta última, “*organización*”. Mientras la “propiedad” separa a los dueños de los medios de producción de los trabajadores (la dicotomía marxiana del burgués/proletario), la calificación determina un “título” que asegura el reconocimiento público de cierto grado de capacidad y competencia entre obreros, estableciendo una jerarquía de calificación y de poder de mando al interior de los mismos.

Tales calificaciones públicamente reconocidas operan como acreditaciones de títulos de competencia, análogos a los títulos de propiedad en cuanto a su función de estructuración de clases. Ello da pie para profundizar en el estatus de clase de las llamadas “nuevas clases medias” (clases trabajadoras con títulos que acreditan la posesión de cierto grado de calificación), a las cuales se les suele incluir dentro de las relaciones sociales de producción, ya sea porque algunos son trabajadores calificados, así como por el hecho de que otros son trabajadores calificados que, además, *organizan* la explotación capitalista. De este modo, sólo algunas de las ocupaciones *calificadas* permiten a los individuos ocupar posiciones de “organización”, en tanto posiciones, dentro de la estructura de clases, cuyo papel en el proceso de producción es el de *gestionar* la explotación capitalista.

Los “proletarios” son un grupo amplio de población que se caracteriza por la diversidad de sus “situaciones de clases” (weberianamente hablando), situaciones dadas por la división interna del trabajo a partir de la diferencia de calificaciones y, en ciertos casos especiales, por las posiciones de mando y gestión de la producción (organización). En efecto, dentro del proletariado hay una gran masa de diversos grados de calificación de los oficios, pero una muy pequeña elite que gestiona y supervisa (organiza) lo que Marx denominó “plusvalía relativa”¹³. Esta elite que gestiona la “plusvalía relativa” no solamente está altamente calificada, sino que es propietaria de lo que E.O. Wright denominó como “bienes de organización”, vale decir, posee la capacidad para organizar la producción. Por eso que es necesario separar la “calificación” de la “organización”, pues no todas las situaciones de clases de alta o media calificación permiten acceder a la organización de la producción. Sólo una pequeña elite del proletariado puede organizar la producción capitalista, dirigiendo y controlando el trabajo de terceros.

Es así como el segundo eje de la estructura de clases (el de la *calificación*) permite distinguir una pequeña porción al interior del proletariado que gestiona la producción (es decir, que poseen la cualidad de la *organización*). Se trata de ocupaciones que, siendo explotadas (tal y como Marx define este término), al mismo tiempo gestionan la explotación. En otras palabras, a este tipo especial de la elite del proletariado la podemos caracterizar no sólo por el criterio weberiano de poseer una particular situación de clase –aun cuando son proletarios, dada su calificación poseen

¹³ Al desarrollar la explicación del concepto de “plusvalía”, Marx distingue dos conceptos esenciales: *i*) plusvalía absoluta y *ii*) plusvalía relativa. Ambas son formas de ganancia capitalista, pero, más allá de eso, son métodos de administración de la fuerza de trabajo que posee la burguesía para aumentar el grado de explotación e incremento del plustrabajo. Mientras la “plusvalía absoluta” consiste en aumentar la masa de plusvalía mediante el alargamiento de la jornada de trabajo, la “plusvalía relativa” consiste en aumentar la masa de plusvalía disminuyendo el valor de la fuerza de trabajo a partir de aumentar las fuerzas productivas. Cuando la fuerza productiva del trabajo aumenta y la jornada laboral se mantiene constante, el tiempo en que el obrero trabaja para reproducir su fuerza de trabajo se reduce y la masa de plustrabajo aumenta. Podríamos decir que la “plusvalía absoluta” es el método de explotación más básico, alcanzando su máxima difusión en los estadios iniciales del capitalismo basado en el trabajo manual. Por el contrario, podríamos decir que la “plusvalía relativa” es mucho más “racional” y surge cuando apareció y se desarrolló la gran industria maquinizada y la administración del trabajo, momento en que resultó posible aumentar la productividad del trabajo. La racionalización y eficiencia de la productividad disminuyó el tiempo socialmente necesario y aumentó el plustrabajo (Marx, op.cit; Blanco, 2010b).

una situación de clase más favorable que otros proletarios—, sino que, tal y como señala E. O. Wright, podemos denominarla como “clases contradictorias”, al ser explotadas y a la vez gestionar la explotación¹⁴.

De este modo, la dominación y explotación capitalista se basa en dos tipos de coacciones: propiedad de medios de producción (físicos) y desempeño de funciones altamente valoradas, algunas de las cuales remiten a un control de la producción a través de medios de organización (medios intangibles, tales como la calificación en el seno de la estructura jerárquica de la organización).

Por último, estos ejes o factores de estructuración de clases, si bien son esenciales, no son los únicos. Habría que incluir también a los factores del *género* y la *etnia*, lo que obliga a nuevas investigaciones que permitan entender cómo se interrelacionan estos factores. Además, es esta la razón por la cual desistimos de proponer una estructura de tipo universal, prefiriendo hablar de un enfoque analítico nominalista, puesto que estamos convencidos de que es posible establecer estructuras de clases a partir de la combinación de los factores de la propiedad, la calificación (la organización como condición de una elite de trabajadores calificados), el sexo y la etnia¹⁵. Esto guarda relación con la irrupción de las temáticas sobre nuevos actores e identidades (muchas veces usada como excusa para el abandono del estudio de las clases). En efecto, procesos referidos al género y etnias, entre otros, pueden estar estrechamente ligados a referentes clasistas, lo cual enriquece sus estudios, más que empobrecerlos.

5) Por último, nos falta señalar que un enfoque de estructura de clases siempre implica un resto de población “sobrante”, generalmente con nula o muy baja calificación¹⁶. Marx le denominaba a esto el “ejército industrial de reserva”, poniendo el acento el carácter funcional de esta población que entra como competencia proletaria en los momentos de auge económico. Ahora bien, en América Latina, la tercerización e informalización de nuestras sociedades determinan un marco de desempleo formal y autoempleo creciente que está en directa relación con dichas posiciones sobrantes. Muchas veces los sectores marginales no logran incluirse dentro de la lógica de la acumulación y producción capitalista, al no participar en el mercado como consumidores ni al acceder al empleo formal, asalariado y estable, esto es, legalmente reglamentado, con cobertura previsional y/u otras garantías sociales. Pasamos a la

¹⁴ En la tradición del marxismo analítico, Erik O. Wright señala que el poder de control o gestión de la fuerza de trabajo (lo que él denomina “bienes de organización”) da cuenta de clases que, al mismo tiempo, organizan la explotación del trabajo y son explotadas por el capital, siendo denominadas por Wright como *clases contradictorias*. Wright rescata el hecho de que los “bienes de organización” permiten salvar el concepto relacional de la *explotación* (las clases contradictorias son proletarios que explotan a los trabajadores, pese a ser ellas mismas clases desprovistas de la propiedad de los medios de producción). Como ya lo señalamos, desde nuestra perspectiva, el concepto de bienes de organización (en tanto gestión de la explotación a la fuerza de trabajo y no simple “calificación” del oficio) permite profundizar el concepto que Marx anunció en el Tomo I de “El Capital” con el término “plusvalía relativa”. Esta tarea no necesariamente es llevada a cabo por el capitalista, sino que más bien remite a lo que Marx desarrolló en el capítulo “Cooperación”, en el cual nos dice que “lo mismo que los ejércitos militares, el ejército obrero puesto bajo el mando del mismo capital nos reclama toda una serie de jefes (Directores, gerentes, managers) y oficiales (inspectores, capataces, contramaestres) que durante el proceso de trabajo llevan el mando en nombre del capital” (Marx, op.cit: 268).

¹⁵ Por lo tanto, aquí sólo mediremos la distribución del sexo y la etnia en los distintos grupos dados por las clases sociales aquí presentadas, quedando como desafío posterior el estudio de estos factores en su conjunto.

¹⁶ Tal y como señala E. O. Wright, esto implica que, en relación con la estructura de clases, podremos hablar de un “exceso de personas en relación con los espacios de la estructura de clases” (Wright, 1994: 5).

condición del trabajo promovida por el Estado desarrollista (que apuntaba al pleno empleo, la dignidad y protección del trabajo) a la desocupación, precarización y flexibilidad masiva. Todo ello representa un inconveniente práctico, puesto que el enfoque de las clases sociales –y así también buena parte de los enfoques de estratificación social– tienen al trabajo como el principal indiciador del lugar ocupado en la estructura social (Barozet, 2007). Ahora bien, pese a no estar trabajando, es importante entender que estas personas estructuralmente hablando están ocupando un lugar: el de *posiciones sobrantes* que obtienen salarios no reglamentados, utilidades irregulares y compensación no monetaria. Por lo mismo, son posiciones que pueden desarrollar distintas estrategias de sobrevivencia en la marginalidad y desarrollo de actividades de subsistencia (Portes y Hoffman, 2003)¹⁷.

Sin, con Wright, coincidimos en que el exceso de población es en relación a las posiciones del espacio relacional, entonces asumimos de pasada que estos mapas de estructuras de clases son sólo eso, mapas que representan moldes estructurales posibles, que se enclavan en torno al poder dado por esta red de factores ya nombrados aquí (propiedad, calificación, organización), pero también aquellos factores que el presente modelo de medición empírica que aquí presentamos no estudia (sexo, etnia, religión, capital social, etc.).

4.- Cuestiones metodológicas para construir una estructura de clases con datos secundarios (Casen 2006). Operacionalización de variables y Análisis Factorial de Correspondencias Simple (Anacor)

A continuación realizaremos un planteamiento metodológico para la medición empírica de las clases sociales para Chile con datos de la encuesta Casen 2006¹⁸. Abordaremos un importante desafío en la teoría de clases sociales, en especial en lo que respecta a medir empíricamente las mismas a partir de una operacionalización de la tradición teórica del marxismo y de los aportes de Weber y del marxismo analítico. Notemos aquí que los estudios de medición empírica del mercado de trabajo habitualmente hacen uso de datos censales o bien de encuestas de empleo y/o de condiciones de vida. Eso es en los casos donde se utilizan datos secundarios, puesto que también existe en Chile experiencia de medición con datos primarios.

Algo novedoso de mi propuesta es que hago uso de los datos provenientes de la encuesta Casen para realizar una medición empírica de la estructura de clases en Chile¹⁹. Las principales ventajas de ocupar datos de la Casen las podemos resumir en las siguientes:

- a) La encuesta Casen se realiza cada tres años, por lo que es posible hacer este ejercicio de medición con datos secundarios de forma sistemática. Haré uso de la versión del 2006, que es la versión con la que trabajé en mi tesis de Magíster (Blanco, 2010a).

¹⁷ América Latina también se ve afectada por otras estrategias de adaptación que incluyen violencia criminal y la migración. Estos fenómenos son importantes en función de que la estructura de clases latinoamericana deja espacios vacíos de desocupados que migran de un territorio a otro, así como también permite la aparición de actividades de subsistencia de tipo criminal y/o delincuenciales que se han instalado como una tarea importantísima para la legitimidad del Estado frente a la opinión pública (Ibíd..).

¹⁸ La metodología usada es explicada acabadamente en mi tesis de Magíster (Blanco 2010a). Los resultados que a continuación expongo también los he extraído de ahí.

¹⁹ A partir del análisis que a continuación presentaremos brevemente, construimos una sintaxis especial de la variable “clase social”. Esta sintaxis se puede encontrar en el Anexo de mi trabajo recién citado. Lo interesante es que esta sintaxis permite la creación de la variable “clase social” en todas las versiones de la encuesta Casen, replicando el análisis que a continuación desarrollaré.

- b) La encuesta Casen es un instrumento utilizado para una gran cantidad de evaluaciones de políticas sociales, así como de la pobreza. De esta manera, se cumple nuestro propósito de vincular al enfoque de las clases sociales para el análisis de fenómenos sociales concretos, llámense pobreza, niveles educativos, condiciones de trabajo, etc.
- c) La encuesta Casen en sus distintas versiones posee dos variables de sumo interés para nosotros: Oficio (CIUO-88) y la Categoría Ocupacional. Sostengo que el trabajo conjunto con ambas permite una operacionalización del marco teórico del marxismo analítico y de Weber. De esta forma, la función de las dos variables de la encuesta Casen es teóricamente estratégica en la conformación del espacio de dos ejes que representa a la estructura de clases. Mientras al Oficio lo relacionamos con el eje de la propiedad –y no propiedad– de los medios inmateriales de la calificación en la organización del trabajo, a las Ocupaciones las relacionamos con el eje propiedad –y no propiedad – de los medios materiales de producción y distribución del poder. En otras palabras, mientras la variable CIUO-88 presenta una clasificación en torno a la calificación y grado de especialización de los trabajos manuales y no manuales, la Categoría Ocupacional remite a una clasificación de la posición estructural en la distribución del poder en la sociedad (ibíd.).

Metodológicamente hablando, el trabajo con las variables CIUO-88 (Oficio) y Categoría Ocupacional pasa por dos momentos iniciales: uno de operacionalización de variables y otro de tratamiento estadístico factorial (análisis de correspondencias). Una vez cumplidos estos dos pasos obtenemos la estructura de clases la cual (en términos más simples, obtenemos una nueva variable: “Clase Social”), en un tercer y último momento, utilizamos para analizar variables tales como ingresos, nivel educativo, sexo, etc.

A continuación, procederemos a explicar con un poco de más detalle cada uno de estos tres pasos.

1) El primer momento consiste en operacionalizar las dos variables que se encuentran en la encuesta Casen-88: CIUO-88 y Categoría Ocupacional. Es importante señalar que la CIUO-88 va trabajando con distintos grados de agregación hasta llegar a esta clasificación de 10 grandes grupos (la recodificación realizada estableció 11 categorías finales). Esta última es entonces la clasificación más simple que contiene en su interior una serie de ocupaciones. Para poder trabajar a un nivel más desagregado se debe trabajar con esta misma variable, pero con más dígitos (cuatro)²⁰.

Por el lado de la segunda variable, la Categoría Ocupacional (O19 en la versión de la Casen 2006), no hubo recodificación alguna. Por último, decir que en ambas variables se eliminaron las categorías de las FF.AA.

Tabla 1: Recodificación final de la CIUO-88 (cuatro dígitos)

<i>Categoría</i>	<i>Códigos CIUO – 88 (4 dígitos)</i>
Burocracia	1110 hasta 1120
Directores y/o gerentes de empresas	1200 hasta 1319
Profesionales científicos e intelectuales.	2111 hasta 2460

²⁰ De hecho, la encuesta Casen 2006, aparte de la CIUO-88 en su versión convencional, también provee una clasificación mucho más exhaustiva, con 4 dígitos. Nos referimos a la pregunta C_O11 de la Casen 2006: “Código CIUO de oficio principal”. Para una definición profunda de cada categoría ocupacional trabajable con 4 dígitos véase el sitio web de la OIT:

<http://www.oit.org/public/spanish/bureau/stat/isco/isco88/major.htm>

Técnicos y profesionales de nivel medio.	3111 hasta 3480
Personal de apoyo administrativo	4111 hasta 4223
Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados.	5111 hasta 5230
Agricultores y trabajadores calificados o semicalificados agropecuarios, forestales y pesqueros.	6111 hasta 6154
Agricultores y trabajadores agropecuarios y pesqueros de subsistencia.	6210
Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios.	7111 hasta 7442
Operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores.	8111 hasta 8340
Trabajadores no calificados.	9111 hasta 9333

Fuente: Elaboración propia.

Sostenemos que el uso de estas dos variables tiene que ver con importantes elementos teóricos que señalamos anteriormente. Mientras a la Categoría Ocupacional las relacionamos con el eje *propiedad de los medios materiales de producción y distribución del poder*, al Oficio lo relacionamos con el eje de la *propiedad de los medios inmateriales de la calificación en la organización del trabajo*. En otras palabras, mientras la variable CIUO-88 presenta una clasificación en torno a la calificación y grado de especialización de los trabajos manuales y no manuales, la Categoría Ocupacional remite a una clasificación de la posición estructural en la distribución del poder en la sociedad.

Tabla 2: Categorías de la variable Categoría Ocupacional

<i>Categoría</i>
Familiar no remunerado
Servicio doméstico puertas Afuera
Servicio Doméstico puertas Adentro
Empleado u obrero del sector privado
Empleado u obrero del sector público (empresas públicas)
Empleado u obrero del sector público (gobierno central y municipalidades)
Trabajador por cuenta propia.
Patrón o empleador

Fuente: Elaboración propia.

La complementariedad entre ambas categorías pasa por el hecho de que, por una parte, la Categoría Ocupacional permite distinguir a los patrones o empleadores, cuestión que no lo hace la CIUO-88. Por otra, la CIUO-88 remite a grados de calificación que pueden servir de indicadores de posiciones de organización, tal y como señalamos a propósito de los bienes de organización (Wright), las posiciones lucrativas positivamente privilegiadas (Weber) y la plusvalía relativa (Marx). A su vez, la recodificación con 4 dígitos que hicimos de la CIUO-88 nos permite separar los “Burócratas” de los “Gerentes de Empresas”. Estos puntos ya son lo suficientemente interesantes como para justificar el tratamiento factorial de ambas variables con el propósito de elaborar, a partir de este trabajo, una nueva variable: la “Clase Social”.

2) El tratamiento estadístico para ambas variables permitió estudiar el modelo factorial subyacente que mejor resumió la información contenida por las variables de estudio. La técnica factorial usada fue la del Análisis de Correspondencias Simple (Anacor), donde los factores resultantes reagrupan las 19 categorías originales. La inercia total (explicación total de los factores), nos muestra la explicación que poseen los distintos factores. Sólo cuando se toman 7 dimensiones podemos explicar el 100%. Siguiendo esta información, la decisión definitiva que hemos tomado *será adoptar una solución con tres factores* (F1, F2 y F3). El modelo de tres factores implica una

proporción de inercia acumulada de 93,5%. El primer factor (F1) es el que mayor explicación proporciona (45,5%), seguido del F2 (30,8 %) y, finalmente, el F3 (17,1 %).

Teniendo en cuenta estos datos, pasamos a tomar en consideración dos criterios que desarrollaremos a continuación:

- Determinar qué factor explica mayormente a cada categoría. Cada uno de los factores resultantes explica una de cada categoría, siendo este criterio lo que nos permite discernir una interpretación para el factor en cuestión (Tabla 3).
- Interpretar el signo y valor de las puntuaciones factoriales de cada una de las categorías (Tabla 4).

Tabla 3: Contribución del factor de mayor explicación para cada categoría

Categoría	Contribution Of Dimension to Inertia of Point		
	F1	F2	F3
Familiar no remunerado		,055	,041
Servicio doméstico afuera		,603	
Servicio doméstico adentro		,593	
Empleado u obrero del sector privado	,520		
Empleados u obreros de empresas públicas		,677	
Empleados u obreros sector públicas		,540	
Trabajador por cuenta propia	,682		
Patrón o empleador	,795		
Trabajadores no Calificados		,550	
Operadores e instaladores de maquinaria			,474
Oficiales, Operadores y artesanos de artes mecánicas			,657
Agricultores de Subsistencia	,427		
Agricultores Calificados			,492
Trabajadores servicios y vendedores comercio y mercados			,361
Empleados de oficina		,694	
Técnicos y Profesionales Nivel Medio		,878	
Profesionales, científicos e intelectuales		,632	
Directores y/o Gerentes empresa	,868		
Burocracia			,414

Fuente: Elaboración propia (casen 2006)

Como ya señalamos, en la Tabla N°3 se encuentran la proporción de explicación del factor (dimensión) que mayor explicación otorga a cada una de las 19 categorías. Esto se debe interpretar como el porcentaje de explicación que cada factor tiene para cada categoría.

La Tabla N° 4 muestra los puntajes factoriales de cada una de las 19 categorías resultantes según el factor que mayormente la explica. La finalidad de este ejercicio es llegar a una interpretación teórica de los tres factores de nuestro modelo a partir de las categorías que éstos explican.

Tabla 4: Puntajes Factoriales según el Factor de mayor explicación

Categoría	Score in Dimension		
	F1	F2	F3
Familiar no remunerado		-,401	,403
Servicio doméstico afuera		-1,949	
Servicio doméstico adentro		-2,048	
Empleado u obrero del sector privado	-,239		
Empleados u obreros de empresas públicas		1,023	
Empleados u obreros sector públicas		1,282	
Trabajador por cuenta propia	,755		
Patrón o empleador	2,720		
Trabajadores no Calificados		-,854	
Operadores e instaladores de maquinaria			,489
Oficiales, Operadores y artesanos de artes mecánicas			,639

Agricultores de Subsistencia	1,185		
Agricultores Calificados	,419		,620
Trabajadores servicios y vendedores comercio y mercados			,311
Empleados de oficina		,798	
Técnicos y Profesionales Nivel Medio		,663	
Profesionales, científicos e intelectuales		1,037	
Directores y/o Gerentes empresa	2,680		
Burocracia			-3,263

Fuente: Elaboración propia (casen 2006)

De acuerdo con la información de las últimas dos tablas, hemos interpretado el modelo factorial de la siguiente forma:

Factor 1: Propiedad y Organización

El nombre que hemos dado a este factor tiene que ver con las categorías que éste mayormente explica. Componen este factor categorías tales como: *i)* los Patrones o Empleadores y *ii)* los Trabajadores por cuenta propia. Pese a que ambas categorías poseen una alta explicación ligada a este factor (79,5 y 68%, respectivamente), el grupo que es mayormente explicado por el F1 es el de *iii)* los gerentes y/o Directores de empresas (86,8%).

En las categorías *i* y *iii* encontramos a los dueños de los medios de producción así como también a las clases de trabajadores de mayor poder de organización, esto es, las *clases contradictorias* en la terminología de E. O. Wright. Esto tiene interesantes consecuencias teóricas, pues reafirma la necesidad de entender que ambas categorías encarnan los dos conceptos claves del proceso de explotación capitalista: *i)* propiedad de los medios de producción; *ii)* gestión y control de los procesos de explotación, en especial los ligados a la “plusvalía relativa”.

Respecto de los puntajes factoriales, los Patrones o empleadores poseen un muy alto puntaje (2,72), al igual que los Directores y/o gerentes de empresas (2,68). Es importante conjugar las dos informaciones que tenemos hasta aquí, a saber, que estas dos categorías son mayormente explicadas por el F1 y que, a su vez, poseen un puntaje alto positivo. De esta forma, el F1 puede interpretarse como aquél factor tal que mientras más alto puntaje una determinada categoría más grado de propiedad y/o organización.

Menormente explicadas por este F1 se encuentran las categorías de *iv)* trabajadores o Empleados del sector privado (52% de explicación dada por este F1). Éstos, al igual que Gerentes y/o directores, son trabajadores que venden su fuerza de trabajo a los capitalistas privados, esto es, a los patrones o empleadores²¹. Su puntaje factorial es positivo, pero menor a 1 (0,755), cuestión que nos hace pensar que poseen más bajo grado de propiedad o de organización que los Patrones o empleadores y los directores y/o gerentes de empresas. También es posible pensar que los directores y/o gerentes de empresa son principalmente trabajadores o empleados en el sector privado.

Otro grupo explicado de forma importante por el F1 es el de: *v)* los trabajadores agrícolas de subsistencia (Trabajadores no calificados agropecuarios, forestales y pesqueros) (42,7%). Aquí resulta interesante pensar que estos agricultores de subsistencia tienen cierto grado mínimo de pequeña propiedad de tierras u otros bienes que ellos mismos gestionan en procesos de producción agrícola para su propia manutención. Esta suposición se basa en el puntaje factorial positivo mayor a 1 que esta categoría presenta (1,185).

²¹ Téngase en cuenta que los Trabajadores por cuenta propia no poseen trabajadores asalariados, sino que, a lo sumo, familiares no remunerados.

Factor 2: Situaciones de clase lucrativas (positivas y negativamente privilegiadas)

De todas las categorías clasificadas dentro del F2 podemos decir que ninguna implica ser dueño de medios de producción. En cambio, las categorías más explicadas por este F2 permiten que lo interpretemos como un factor que resume categorías de distinto tipo de calificación de la actividad. Es fundamental decir antes de enumerar las categorías que componen este factor, que situamos en éste y el F3 a los Familiares no remunerados que, como se observa en la Tabla 3 son explicados en apenas 0,5% por el F2 y 0,4% por el F3. El modelo factorial explica sólo 9% a esta categoría, siendo por lejos la categoría menormente explicada por el modelo.

Dicho esto, componen este segundo factor categorías relacionadas con distintos grados de calificación y de organización, ya sea en aspectos de privilegio positivo (es decir con altos grados de poder de calificación y organización) como negativos (bajos grados de poder de calificación y organización). Las categorías son las siguientes: *i*) Profesionales, científicos e intelectuales, *ii*) los empleados de oficina, *iii*) Técnicos y profesionales de nivel medio, *iv*) Empleados u Obreros del Sector Público (Gobierno central y municipalidades), *v*) Personal de apoyo administrativo, *vi*) Empleados de empresas públicas, *vii*) Ocupaciones elementales (trabajadores no calificados), *viii*) los servicios puertas adentro y *ix*) puertas afuera.

En términos weberianos todos los grupos hasta aquí nombrados dentro del F2 serían “lucrativos”, los cuales variarán según el nivel de privilegio (positivo o negativo). El sentido positivo o negativo del privilegio lo interpretaremos con las puntuaciones factoriales en el siguiente acápite.

Cuando se observan los puntajes factoriales de las categorías explicadas por este factor, se puede ver que mientras más baja la calificación el puntaje factorial será alto y negativo (Tabla 4). Véase los ejemplos de los servicios domésticos puertas adentro y puertas afuera (-2,048 y -1,949 respectivamente) y compáreseles con el alto puntaje de los profesionales, científicos e intelectuales (1,037). A propósito de estos últimos, podemos inferir que tienden a relacionarse con los puestos de empleados u obreros tanto de empresas como del sector público.

Factor 3: Poder político (Burocracia), trabajadores calificados sector agro y ocupaciones de media y baja calificación

Este factor residual es importante por el hecho de estar compuesto por las siguientes categorías: *i*) Operadores e instaladores de maquinaria, *ii*) Oficiales, Operadores y artesanos de artes mecánicas, *iii*) Agricultores calificados, *iv*) Trabajadores de servicios y vendedores del comercio y mercados, *v*) Burocracia.

Al igual que el F2, este tercer factor remite a categorías que poseen un aspecto lucrativo positivo en ocupaciones ligadas al sector agropecuario, así como un proletariado urbano de nivel medio-bajo de calificación (aspectos lucrativos negativamente privilegiados)²².

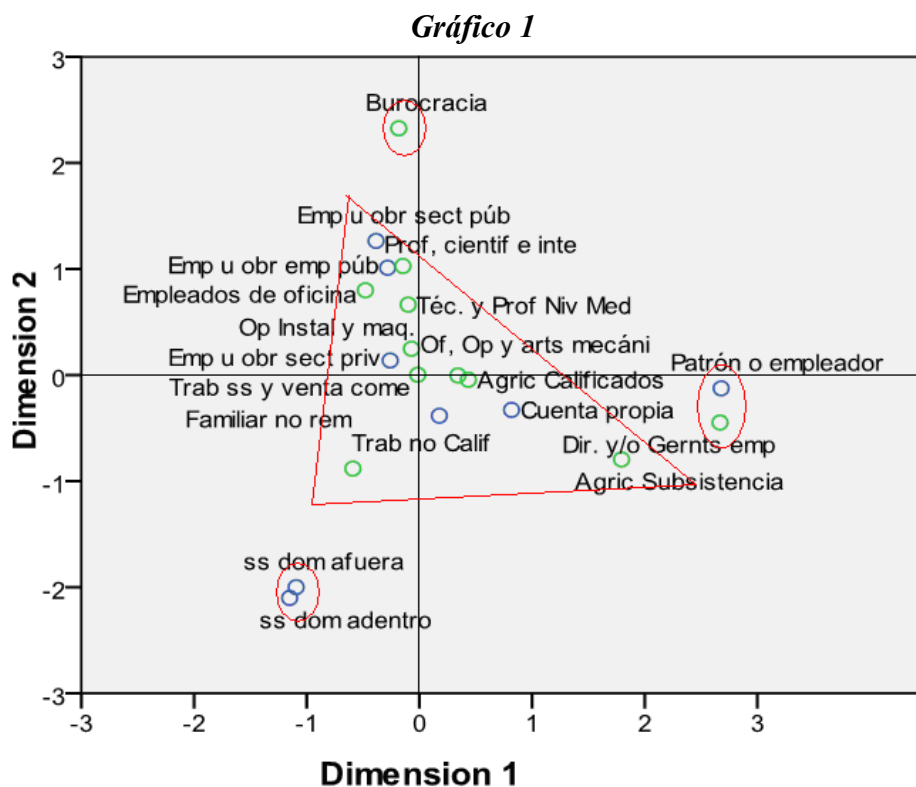
Recordemos que este factor también explica en buena medida a los Familiares no remunerados, con un 0,4% (Tabla 3), categoría que es la que menor explicación tiene por lejos por parte del modelo factorial.

Ahora bien, el sentido de los puntajes factoriales es inversamente proporcional, a diferencia de los dos factores anteriores. En efecto, en este tercer factor, mientras más alto y negativo es el puntaje mayor grado de poder político y/o capacidad de organización de la producción. Esto lo podemos ver en el caso de la Burocracia, factor remitiría a elementos estamentales, propios de la dominación política (-3,263). Creemos

²² Si se observa bien, todas estas categorías pertenecen originalmente a la variable CIUO-88.

que la explicación lógica de esto tiene que ver con el hecho de que la Burocracia, teniendo alto grado de calificación, remite a características específicas de poder político que son una cuestión diametralmente diferente a la situación de los directores y/o gerentes de empresas. Esto confirmaría la tesis de que no sólo es necesaria la separación entre los conceptos de *calificación* y *organización* (E. O. Wright: 89 y ss), sino que también la necesidad de establecer una separación entre la *burocracia de Estado* y la *burocracia privada*.

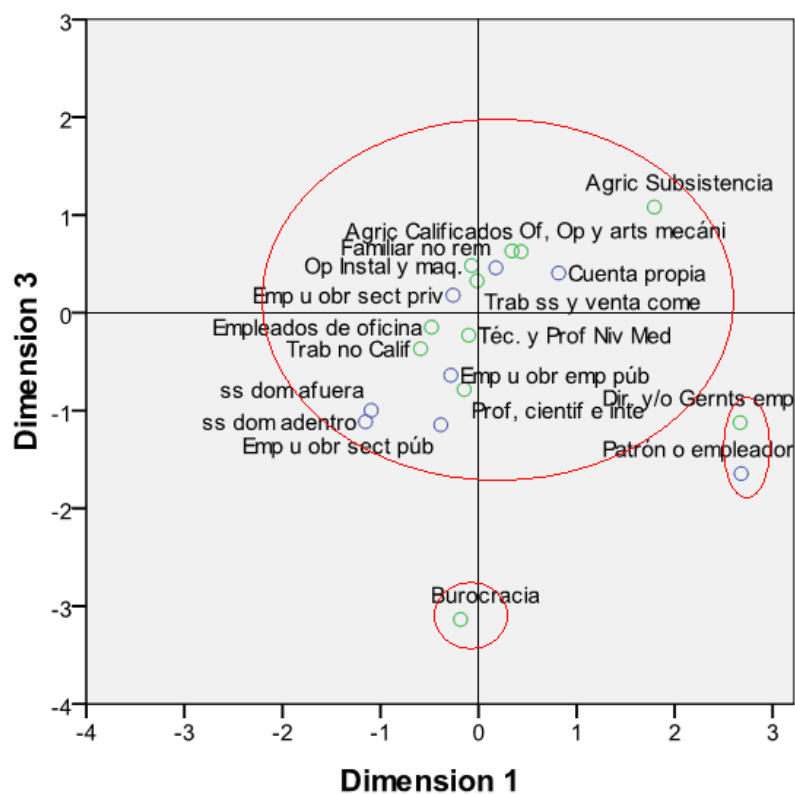
Al establecerse en un plano cartesiano con los F1 y F2 entre ambas las 19 categorías de ambas variables (Gráfico 1) podemos señalar que en el espacio se distribuye un gran conjunto de 14 categorías (encerradas en el triángulo), mientras que *i)* los miembros del poder ejecutivo, legislativo y judicial, *ii)* los dos tipos de servicios domésticos y *iii)* la pareja de los patrones/empleadores y los directores y/o gerentes, dan forma a tres pequeños grupos de categorías que se distancian del gran conjunto central.



Fuente: Elaboración propia (casen 2006)

Por su parte, el Gráfico 2 muestra el mapa perceptual entre los F1 y F3, mostrándonos que la burocracia vuelve a distanciarse del resto y que los gerentes y/o directores de empresa y los capitalistas vuelven a agruparse de forma muy cercana en el espacio.

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia (casen 2006)

Estas tres categorías se distancian de todas las demás, estableciéndose separadamente de un gran conjunto de actividades de calificación media – baja, así como también de la clase social más alta, la que podríamos denominar como “propietarios empleadores” y los “organizadores”. Es la distancia de los burócratas, precisamente lo que más importa: ser explicada mayormente por el F3 hace que este alto puntaje negativo implique una efectiva distancia con respecto al F2 y al F1.

De esta forma, una vez analizados los datos y observados los mapas perceptuales, a continuación propondremos nuestra estructura de clases. *La información del Análisis de Correspondencias Simples (Anacor) se complementó con los criterios teóricos que ya desarrollamos en acápite anteriores, articulando lo teórico con lo empírico y estableciendo la estructura de cinco grandes clases sociales que a continuación procederemos a presentar.*

Además, es importante señalar que la variable “Clase Social” se hizo por medio de una sintaxis creada por mí con el programa Compute del software estadístico SPSS. Dicha sintaxis se puede ejecutar en cualquier base de datos, siempre y cuando se recodifique anteriormente la variable CIUO-88 tal y como lo señalamos aquí²³.

5.- La clase social y la desigualdad social: Mediciones empíricas.

a.- Distribución general de las clases sociales en Chile

Tal y como hemos visto, sólo tres categorías de las 19 en total se distancian efectivamente entre sí en ambos espacios (F1-F2 y F1-F3 representados por los gráficos 1 y 2, respectivamente), conformando las tres categorías más poderosas al tener mayores grados de propiedad, capacidad de organización y poder político.

²³ Para ver la sintaxis de recodificación de la CIUO-88 a cuatro dígitos y la sintaxis de creación de la variable “Clase Social” remítase a mi trabajo de tesis (Blanco, 2010a).

En el siguiente esquema presentamos nuestra propuesta de estructura de clases para Chile a partir de los datos de la encuesta Casen 2006.

Propuesta de Estructura de Clases en Chile

<p>GRUPO 1: CAPITALISTAS Y TRABAJADORES DE ELITE: Explotadores propietarios y trabajadores altamente calificados que, además, organizan la explotación capitalista.</p> <p>1) Patrones/empleadores 2) Gerentes y/o Directores de empresas.</p>
<p>GRUPO 2: BURÓCRATAS: Funcionarios de los cuerpos legislativos, ejecutivo y judicial.</p> <p>1) Miembros del poder ejecutivo, legislativo, judicial y personal de la Administración pública.</p>
<p>GRUPO 3: PEQUEÑOS BURGUESES: Trabajadores por cuenta propia.</p> <p>1) Trabajadores por cuenta propia.</p>
<p>GRUPO 4: TRABAJADORES CON CALIFICACIÓN MEDIA: Trabajadores con cierto grado de calificación que NO gestionan la explotación capitalista.</p> <p>1) Empleado u Obrero del sector público (gobierno central y municipalidades). 2) Empleado u obrero de empresas públicas. 3) Personal de apoyo administrativo. 4) Técnicos y profesionales de nivel medio. 5) Profesionales, científicos e intelectuales.</p>
<p>GRUPO 5: TRABAJADORES DE CALIFICACIÓN BAJA O NULA: Trabajadores de más baja calificación que NO gestionan la explotación capitalista.</p> <p>1) Ocupaciones elementales. 2) Operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores. 3) Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios. 4) Trabajadores no calificados agropecuarios, forestales y pesqueros. 5) Agricultores y trabajadores calificados o semi-calificados agropecuarios, forestales y pesqueros. 6) Trabajadores de los servicios y vendedores de comercio y mercados. 7) Empleado u obrero del sector privado. 8) Servicio doméstico puertas adentro. 9) Servicio doméstico puertas afuera. 10) Familiar no remunerado.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Dicha propuesta de estructura de clases comienza con la parte superior de la pirámide social, juntando a los Directores y/o Gerentes de empresas, quienes siempre se distanciaron del resto, junto con los patrones o empleadores. Tal y como vimos, estas dos categorías siempre estuvieron próximos entre sí, ocupando no sólo lugares cercanos en los espacios cartesianos, sino que también siendo explicados primordialmente por la propiedad (F1).

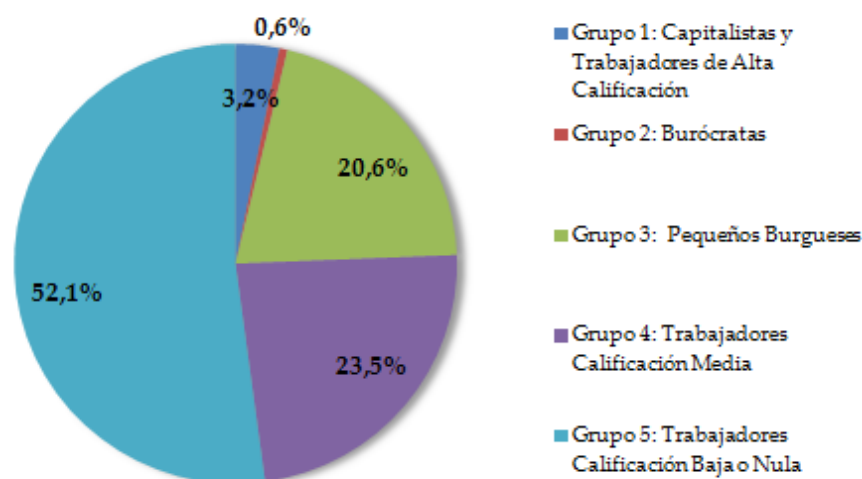
La segunda clase social que establecemos es la de la Burocracia (Miembros del poder político y judicial). Al ser fuertemente explicado por el F3 y al tener alto puntaje factorial en dicha dimensión (alto puntaje negativo: -3,263), se presentan como un

grupo distinto al par conformado por los directores de empresas y los patrones empleadores.

La tercera clase social que surge es la de los Trabajadores por cuenta propia. Pese a que siempre se presentó cercana al resto de 16 categorías, la hemos puesto aisladamente por razones teóricas²⁴. Pero esta decisión no es sólo a partir de cuestiones hipotéticas, sino también a partir de los resultados de nuestro análisis. El hecho de que estén tan marcados por el F1 (68%) los hace ser diferentes a las clases medias “lucrativas” en el sentido de Weber, ya sea positiva o negativamente privilegiadas. Dicho criterio lucrativo es más indicado para los F2 y F3, es decir, categorías donde lo único distintivo en su situación de clase es el grado de calificación o especialización.

Para poder diferenciar internamente al conjunto de las clases trabajadoras, he seguido el principio weberiano de que las clases poseen una distinta *situación de clase* (*situación en el mercado*) en virtud del criterio *lucrativo* de la calificación. Así, los trabajadores que venden su fuerza de trabajo y que, a su vez, son diferentes a los Directores y/o Gerentes de empresas, se han dividido en: *i*) trabajadores con calificación media; *ii*) trabajadores de calificación baja o nula.

Gráfico 3: Distribución porcentual de las clases sociales en Chile (año 2006)



Fuente: Elaboración propia (casen 2006)

La distribución de estas cinco clases es proporcionalmente muy desigual (Gráfico 3)²⁵. Mientras la clase de trabajadores de calificación baja o nula alcanza un total de 52,1% de la población, los Grupos 1 y 2 son las clases de menor porcentaje dentro del total de la PEA (3,2% y 0,6%, respectivamente). Esto tiene que ver con el hecho de que en ambas clases sociales encontramos los tres grupos dominantes de nuestra sociedad: capitalistas, trabajadores de elite y burócratas de Estado. A continuación, encontramos lo que aquí podemos denominar como las dos facciones de las clases medias, es decir, trabajadores por cuenta propia o pequeño-burgueses según la terminología de clases convencional (20,6%) y a los asalariados de calificación media (23,5%).

A continuación veremos el comportamiento que tiene esta variable “Clase Social” cuando la utilizamos como variable independiente en el estudio de algunas

²⁴ Se trata de grupos que no son ni explotadores ni explotados, sino que dueños de medios de producción que ellos mismos trabajan.

²⁵ Distribución en porcentajes de la PEA, los que, según datos de la Casen 2006, alcanzan la cifra de 6.507.736 personas.

variables típicas relativas a la distribución de activos sociales (sexo, etnia, ingresos, nivel educativo y consumo de bienes durables mínimos). Es fundamental decir que sólo hemos seleccionado algunas de las variables que hemos trabajado en el trabajo de tesis ya citado anteriormente.

b.- Clases sociales y sexo

La Tabla 5 muestra que existen diferencias significativas en cuanto a la distribución de la estructura clasista en hombres y mujeres. Nuestros cálculos nos muestran que, efectivamente, hay una relación significativa entre género y clase social²⁶.

Al analizar los totales de hombres y mujeres, se puede ver que ambos sexos se concentran en las actividades de calificación baja o nula. De esta manera, por un lado la clase social más baja es la predominante en ambos sexos. Por otro lado, estas mismas cifras indican que la clase social más baja es más amplia en hombres que en mujeres. Del total de hombres, la clase social que mayor porcentaje posee es la de los trabajadores de calificación baja o nula (56,8%). Si bien del total de mujeres esta clase social también es la que presenta porcentajes más altos, esta proporción es significativamente menor que en el caso de los hombres (45,1%). De hecho, esta diferencia se relaciona con el hecho de que dentro del total de mujeres se observan más trabajadores de calificación media que lo que se observa en esta misma clase dentro del total de hombres (32,7% contra 17,5%). Las otras tres clases sociales no presentan diferencias tan importantes. Por lo tanto, podemos decir que en general *las mujeres tienen en mayor proporción que los hombres a la clase social de los trabajadores de calificación media*.

Tabla 5: Tabla de contingencia entre clase sociales y sexo (frecuencias, porcentajes de fila y columna)

Sexo		Clase Social					Total
		Grupo 1: Capitalistas y Trabajadores de Alta Calificación	Grupo 2: Burócratas	Grupo 3: Pequeños Burgueses	Grupo 4: Trabajadores Calificación Media	Grupo 5: Trabajadores Calificación Baja o Nula	
Hombre	% de Sexo	3,7%	,7%	21,3%	17,5%	56,8%	100,0%
	% de Clase	71,7%	73,7%	63,4%	45,9%	66,5%	61,3%
Mujer	% de Sexo	2,3%	,4%	19,5%	32,7%	45,1%	100,0%
	% de Clase	28,3%	26,3%	36,6%	54,1%	33,5%	38,7%
Total	% de Sexo	3,2%	,6%	20,6%	23,4%	52,3%	100,0%
	% de Clase	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia (casen 2006)

Por el lado de las clases más altas, éstas tienden a presentar cifras mayores en hombres que en mujeres. Si se analizan las cifras desde el punto de vista de los totales de cada clase, podemos señalar que del total de personas clasificadas dentro de la clase de los Capitalistas y/o Gerentes o directores de empresas, un 71,7% son hombres y apenas 28,3% son mujeres. La misma desigualdad a favor de los hombres se observa en la clase social de los Burócratas: del total de personas dentro de esta clase, 73,7% son hombres y 26,3% mujeres. Por último, del total de pequeños burgueses, un 63,4% son hombres y 36,6% mujeres. De esta forma, *se puede señalar que, en el caso de las clases sociales explotadoras y burócratas, los hombres poseen una mayoría significativa respecto de las mujeres*.

²⁶ p = 0,000; chi cuadrado = 205752,8917082; df = 4.

Notemos que *la única vez donde las mujeres son mayoría es en el caso de los Trabajadores de Calificación Media*: del total de personas pertenecientes a esta clase social, 45,9% son hombres y 54,1% mujeres. En el caso de la clase de los Trabajadores con calificación baja o nula las diferencias vuelven a favorecer significativamente a los hombres.

c.- Clase social y origen étnico

Nuestros cálculos indican que, efectivamente, hay una asociación significativa entre clase social y etnia²⁷. Al revisar los porcentajes para los totales de los dos grupos (pertenece y no pertenece a alguna etnia) podemos advertir que donde se observan los porcentajes más importantes es las clases sociales 3 y 5, vale decir, las personas que pertenecen a alguna etnia indígena muestran mayores porcentajes en estas dos clases.

Tabla 6: Tabla de contingencia entre clase sociales y origen étnico (frecuencias, porcentajes de fila y columna)

Etnia	Clase Social					Total
	Grupo 1: Capitalistas y Trabajadores de Alta Calificación	Grupo 2: Burócratas	Grupo 3: Pequeños Burgueses	Grupo 4: Trabajadores Calificación Media	Grupo 5: Trabajadores Calificación Baja o Nula	
Pertenece a alguna Etnia	2,0%	0,1%	27,1%	13,3%	57,5%	100,0%
No pertenece a alguna Etnia	3,3%	0,6%	20,2%	24,1%	51,9%	100,0%
Total	3,2%	0,6%	20,6%	23,4%	52,2%	100,0%

Fuente: Elaboración propia (casen 2006)

En otros términos, *la relación entre ambas variables está en el hecho de que del total de personas pertenecientes a alguna etnia las clases sociales preponderantes son la pequeña burguesía (autoempleo) y los Trabajadores de calificación baja o nula (un 84,6% del total de pertenecientes a alguna etnia son auto-empleados o trabajadores de las clases más bajas). Coincidentemente, la calificación de las ocupaciones es significativamente más baja en los casos de personas que pertenecen a alguna etnia.*

d.- Distribución de los Ingresos según clase social

A continuación se presenta el contraste chi cuadrado significativo para la relación entre deciles de ingreso autónomo nacional y clases sociales ($p= 0,000$; Chi cuadrado = 1416549,900; $df = 36$; $\Phi = 0,468$; $p = 0,000$) y su respectiva Tabla de Contingencia (Tabla 9).

Tabla 7: Tabla de contingencia entre clase sociales y decil de ingresos (frecuencias y porcentajes de columna)

Decil Autónomo Nacional	Clase Social					Total
	Grupo 1: Capitalistas y Trabajadores de Alta Calificación	Grupo 2: Burócratas	Grupo 3: Pequeños Burgueses	Grupo 4: Trabajadores Calificación Media	Grupo 5: Trabajadores Calificación Baja o Nula	
I	1,4%	1,4%	5,5%	1,2%	6,9%	5,1%

²⁷ Chi cuadrado = 32610,325; $df = 4$; $p = 0,000$. A su vez, el valor de $\Phi = 0,071$; $p = 0,000$.

II	,7%	,9%	6,8%	2,6%	11,4%	8,0%
III	1,5%	1,4%	7,3%	4,3%	12,5%	9,1%
IV	2,0%	,9%	9,1%	5,4%	13,2%	10,1%
V	3,5%	2,2%	9,0%	6,9%	12,9%	10,3%
VI	4,6%	2,6%	10,0%	10,1%	12,5%	11,1%
VII	6,4%	3,4%	12,5%	12,1%	11,6%	11,7%
VIII	10,3%	5,6%	13,4%	15,1%	9,5%	11,6%
IX	19,2%	18,8%	13,7%	20,2%	6,5%	11,7%
X	50,3%	62,8%	12,8%	22,2%	3,0%	11,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

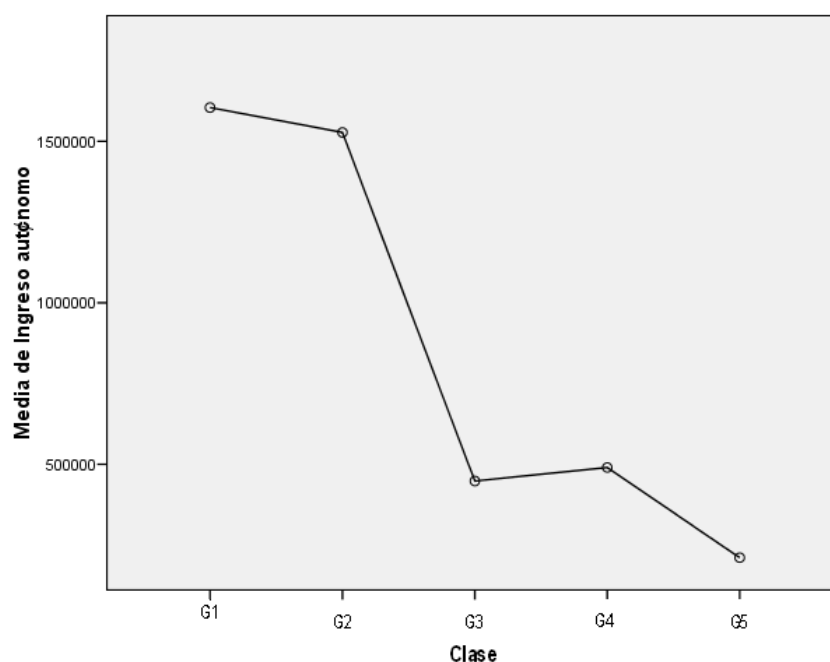
Fuente: Elaboración propia (casen 2006)

La participación de los capitalistas y burócratas es alta en el decil de mayores ingresos con 50,3%, cuestión que es acompañada de una progresiva disminución de la participación de este grupo a medida que se van descendiendo de ingresos. Por ejemplo, ya en el decil IX los miembros de la clase Capitalista y/o Gerentes de empresas descienden significativamente a un 19,2%. Ya en el decil VII su participación es de cifras de un dígito, cuestión que se observa hasta el último decil.

Situación similar ocurre con la clase social de los Burócratas, pues del total de personas pertenecientes a dicha clase, un 62,8% pertenece al decil de más altos ingresos, cifra que cae considerablemente ya en el decil IX (18,8%). Desde el decil VIII hacia el menor los burócratas poseen una participación con cifras de un dígito, siempre menores a 6%. De este modo, *estas dos clases sociales presentan mayor cantidad de personas en los deciles de mayores ingresos, pero, más específicamente, en el decil de mayores ingresos*. Ninguna de las otras tres clases sociales posee tan altos porcentajes de participación en el 10% de la población de mayores ingresos como en el caso de las clases Capitalistas, Gerentes de empresas y Burócratas.

Las clases 3 y 4 muestran puntajes sobre 10% entre el decil VI y el X. No obstante, las diferencias entre las clases 3 y 4 se observan más nítidamente en los deciles IX (20,2% del Grupo 4 respecto de 13,7% del Grupo 3) y en el decil X (22,2% de la clase social 4 respecto de 12,8% de la clase social 3). Por su parte, los porcentajes superiores a 10% en la clase social de los trabajadores de baja o nula calificación se dan entre los deciles más bajos, específicamente, de los deciles II a VII, con una cifra mínima de 11,4% en el decil II y 13,2% en el decil V.

Gráfico 4: Promedio de ingreso autónomo según clase social



Fuente: Elaboración propia (casen 2006)

Como una forma de resumir estas diferencias, podemos observar en el Gráfico 4 que, en promedio, *los ingresos de las dos clases sociales son claramente superiores respecto del promedio de los Trabajadores por cuenta propia, los Trabajadores de calificación media y Trabajadores de baja o nula calificación*. Se observa una notable brecha de ingresos de las dos clases dominantes (G1 y G2) respecto de las tres clases restantes.

e.- Nivel Educativo según clase social

Aquí nuevamente detectamos que existe una relación entre la estructura de clases y el nivel educativo²⁸. Mirando los porcentajes calculados cuando se toman en consideración los totales de cada clase social, se puede observar una importante proporción de la educación universitaria o técnica completa en las clases 1, 2 y 4, aunque con especial intensidad en el grupo 1 (Tabla 8).

Tabla 8: Tabla de contingencia entre clase sociales y Nivel Educativo (frecuencias y porcentajes columna)

Niv. Educ	Clase Social					Total
	<i>Grupo 1: Capitalistas y Trabajadores de Alta Calificación</i>	<i>Grupo 2: Burócratas</i>	<i>Grupo 3: Pequeños Burgueses</i>	<i>Grupo 4: Trabajadores Calificación Media</i>	<i>Grupo 5: Trabajadores Calificación Baja o Nula</i>	
Sin Educ. - Básica Incompleta	9,0%	1,1%	21,7%	,9%	18,0%	14,4%
Básica completa	7,4%	,8%	15,7%	1,2%	14,7%	11,4%
Educación Media Incompleta	11,8%	2,6%	20,0%	5,1%	20,3%	16,3%
Educación Media Completa	25,7%	11,1%	27,0%	30,2%	37,5%	33,1%
Universitaria o Téc. Incompleta	10,4%	7,7%	5,8%	15,2%	5,2%	7,9%

²⁸ Chi cuadrado = 2143815,115739; df = 20; p = 0,000. Phi = 0,575; p = 0,000.

Universitaria o Técnica completa	35,8%	76,7%	9,8%	47,3%	4,3%	16,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia (casen 2006)

Aquí podemos hacer algunas apreciaciones:

1.- La clase de los Burócratas es por lejos el grupo social de más alta calificación: 76,7% del total de personas pertenecientes a dicha clase social poseen educación técnica superior o universitaria completa.

2.- Al comparar el Grupo 1 con el Grupo 4 se observa que el mayor nivel de ingresos visto anteriormente que favorecía al Grupo 1 (cf. Tabla 7 y Gráfico 4) no guarda relación con el nivel educativo. *En otras palabras, acceder a mejores niveles educativos no asegura estar dentro de los deciles de más altos ingresos. La clase de los trabajadores de calificación media posee mejor escolaridad que la de los Patrones y Gerentes de empresas, pero, tal y como vimos en la tabla 7 y el gráfico 4, obtienen en promedio mucho menor ingreso.* Esto se observa en la escolaridad universitaria completa, donde el Grupo 1 alcanza un 35,8%, cifra menor que el Grupo 4 (47,3%). Dicho en otros términos, capitalistas y trabajadores de alta calificación tienen un nivel educativo inferior, no sólo respecto del Grupo 2, sino también de los trabajadores de calificación media. Esta última clase social, concentra su escolaridad en la enseñanza universitaria y técnica completa, así como en la enseñanza media completa (30,2%) con unos porcentajes superiores a los Grupos 1 y 2 en este nivel educativo (25,7% y 11,1% respectivamente). A ello hay que agregarles las diferencias en cuanto a la educación universitaria o técnica incompleta (15,2% del Grupo 4 respecto de 10,4% del Grupo 1). En todo caso, estas conclusiones hay que relativizarlas, puesto que la medición del nivel educativo no permite separar a los profesionales universitarios de los titulados en instituciones de educación técnica profesional. Pero es evidente que *el impacto de tener mejores ingresos cuando se acceden a mayores niveles educativos sólo podría tener asidero si esta comparación es absoluta, vale decir, del grupo o clase social respecto de sí mismo. En términos relativos, esto es, comparando clases contra clases, la mayor escolaridad de las clases de trabajadores de calificación media (Grupo 4) no viene acompañada de una obtención del mismo nivel de ingresos que poseen las clases más acomodadas.*

3.- Los Grupos 2 y 4, en ese orden, se transforman en las clases sociales de mayor nivel educativo. La diferencia entre ambas clases tiene que ver con la educación superior, la cual favorece a la clase de los burócratas. Además, el Grupo 2, dada su altísima concentración en la enseñanza universitaria y/o técnica completa, no presenta una participación importante en la enseñanza media, como en el caso de la clase social 4. De esta forma, pese a que tanto el Grupo 2 como el 4 son clases principalmente explicadas a partir del F2 y el F3 resultantes del análisis factorial del Anacor –es decir, son ambos grupos eminentemente caracterizados por los ejes de calificación²⁹- su grado de calificación es muy distinta, por lo que es justificada la distinción que hemos hecho, separándolos en dos clases diferentes.

4.- Por su parte, los Grupos 3 y 5 son los de más bajo nivel educativo. De hecho, los pequeños burgueses y los trabajadores de baja o nula calificación muestran porcentajes de calificación similares en educación básica, ya sea completa e incompleta. Paralelamente, si se observa el nivel de la educación media incompleta, se puede observar que las cifras de ambas clases sociales son prácticamente iguales. Es en la

²⁹ Dentro del Grupo 4 –y a excepción de los Trabajadores no calificados agropecuarios, forestales y pesqueros (Agricultores de subsistencia) que poseen una alta explicación dada por el F1– el resto de categorías son todas pertenecientes a los factores de calificación (F2 y F3).

educación media completa donde se observa una diferencia más clara entre los Grupos 3 y 5, estableciéndose una diferencia de 10% a favor de la clase social de los trabajadores de baja o nula calificación.

5.- Por último, la condición de ser dueños de medios de producción es lo único que asemeja a los grandes capitalistas (Grupo 1) y los auto-empleados del Grupo 3. En efecto, no sólo en el ingreso, sino también en el nivel educativo ambas clases se diferencian significativamente. Del total de personas pertenecientes al Grupo 3, un 9,8% posee escolaridad universitaria o técnica completa, 5,8% escolaridad universitaria o técnica incompleta y 27% educación media completa. La gran diferencia entre ambos tipos de capitalistas, es que los pequeños burgueses poseen mayor cantidad de personas en los niveles de la educación básica incompleta y sin educación formal (21,7% contra 9%) y en la básica completa (15,7% contra 7,4%).

f.- Clases sociales y bienes durables de consumo mínimo

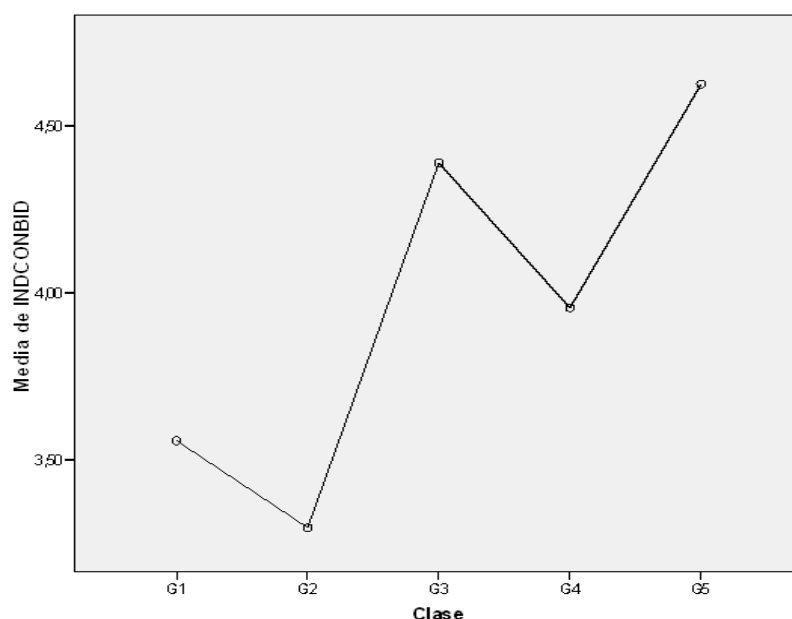
El acercamiento a la relación entre clases sociales y consumo lo hemos realizado a través de la construcción de un índice de consumo de bienes durables mínimos. Se seleccionaron 4 bienes durables estratégicos dispuestos para la satisfacción de necesidades de confort y comunicación. Los artículos con los cuales construimos el índice de consumo de bienes durables son: 1) Refrigerador; 2) Calefont; 3) Lavadora Automática; 4) Computador.

Para ello realizamos un Análisis de Componentes Principales Categóricos (CATPCA), obteniendo los *Component Loadings* (Saturaciones en Componentes) usados directamente como ponderación para la creación del índice de consumo de bienes durables³⁰. Una vez hecho el índice –que mide la cantidad de bienes durables consumidos por año– procedimos a realizar un contraste Anova de un factor para comprobar la hipótesis de la diferencia de grupos (clases) en cuanto al consumo de estos bienes. La prueba Anova de un factor mostró que existen diferencias significativas entre los distintos grupos o clases sociales en relación con el índice de consumo de bienes durables ($p = 0,000$; $F = 82122,979$).

Procedemos a continuación a revisar el Gráfico 5, donde se observa que, en primer lugar, *los trabajadores de baja o nula calificación (Grupo 5), seguidos de los trabajadores por cuenta propia (Grupo 3) son las clases de mayor nivel de consumo promedio de este tipo de bienes*. Vale decir, de forma sorprendente *las clases de más altos ingresos y escolaridad (Grupos 1 y 2) no son los grupos que muestran mayor consumo de este tipo de bienes*. Más bien parece ser lo contrario, a saber, *las clases sociales más bajas consumen más bienes durables en promedio (a lo menos 4 de estos bienes al año) que las clases más altas*. La pregunta que surge inmediatamente es de dónde obtienen esa capacidad de consumo si, como ya hemos demostrado anteriormente, se trata de las clases con menor poder adquisitivo. La respuesta la daremos en el siguiente apartado cuando veamos el *nivel de endeudamiento de estas clases sociales*.

Gráfico 5: Promedio de bienes durables por hogar según clase social

³⁰ Para la sintaxis que permite la creación del índice ver Blanco, 2010a.



Fuente: Elaboración propia (casen 2006)

g.- Clases sociales y endeudamiento

Lo anterior respecto de la diferencia entre el consumo de bienes durables mínimos y las clases sociales puede tener relación con el endeudamiento como forma de acceso a este tipo de mercancías, en especial de las clases de menores ingresos. Para dar sólo una aproximación a ello podemos decir que hay una asociación significativa entre la clase social y el tener algún tipo de deuda³¹.

En la Tabla 9 es posible observar que *el endeudamiento con las casas comerciales es más alto a medida que vamos acercándonos a las clases más bajas, donde un total de 30% de personas pertenecientes a la clase 5 tiene deudas con casas comerciales*. De hecho, podemos complementar esta información con el hecho de que la clase de los trabajadores con baja o nula calificación, si bien presentan un 55% de casos que no tienen deudas, el resto de personas pertenecientes a esta clase que sí se encuentran endeudadas viven esta situación respecto casi exclusivamente de las casas comerciales. Lo mismo ocurre con el grupo de los pequeños burgueses, quienes si bien es cierto tiene un alto porcentaje de personas que no están endeudadas (59,9%), el resto que sí lo está respecto de las casas comerciales. En suma, *gran parte del endeudamiento de clases sociales más bajas –y aquí incluimos a las clases 3, 4 y 5– es respecto de las casas comerciales*.

Tabla 9: Tabla de contingencia entre clase sociales y Endeudamiento (frecuencias y porcentajes columna)

¿Tiene alguna de las siguientes deudas?	Clase					Total
	Grupo 1: Capitalistas y Trabajadores de Alta Calificación	Grupo 2: Burocratas	Grupo 3: Pequeños Burgueses	Grupo 4: Trabajadores de Calificación Media	Grupo 5: Trabajadores de Calificación Baja o Nula	
Sí, Tarjetas de crédito bancaria	8,9%	15,2%	2,8%	7,6%	2,5%	4,0%
Sí, Línea de crédito bancaria	4,6%	4,7%	1,6%	2,7%	1,3%	1,8%

³¹ Chi cuadrado = 274380,9451525; df = 56; p = 0,000. El coeficiente Phi también fue significativo (Phi = 0,206; p = 0,000).

Sí, Casas comerciales	18,4%	10,8%	22,4%	29,5%	30,1%	27,9%
Sí, Préstamos de consumo bancario	8,1%	9,6%	3,7%	5,0%	2,9%	3,8%
Sí, Préstamos de consumo en financiera	1,1%	1,1%	1,1%	1,4%	1,4%	1,3%
Sí, Crédito automotriz	1,1%	,1%	,4%	,4%	,2%	,3%
Sí, Crédito social (CCAAF)	,0%	,0%	,4%	,5%	,3%	,4%
Sí, Deudas Educativas	1,7%	1,2%	1,0%	1,6%	,6%	1,0%
Sí, Prestamos de parientes o amigos	,5%	,1%	,6%	,3%	,5%	,5%
Sí, Créditos de prestamistas	,0%	,0%	,1%	,1%	,0%	,1%
Sí, Casa de crédito prendario (tía rica)	,1%	,0%	,0%	,1%	,0%	,0%
Sí, Fiado	,1%	,0%	,5%	,1%	,3%	,3%
Sí, Otras deudas	3,1%	6,1%	3,0%	1,8%	1,4%	1,9%
No tiene deudas	47,3%	45,0%	59,9%	44,4%	55,0%	53,2%
No sabe	4,8%	6,1%	2,5%	4,4%	3,5%	3,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia (casen 2006)

Remitir a préstamos de consumo bancario u otros instrumentos tales como línea y tarjetas de créditos nos permite observar que este tipo de endeudamiento financiero está más ligado a las clases altas. Los sujetos de crédito bancario y principales clientes de este tipo de entidades son las clases sociales 1 y 2. En efecto, aunque hoy en día los servicios financieros se están abriendo a la posibilidad de incorporar a personas de escasos recursos (principalmente por la vía del crédito a los microempresarios), lo cierto es que parece ser que aún no es una práctica muy establecida.

6.- Conclusiones

El trabajo recién presentado responde al principal desafío actual para la teoría de las clases sociales. Nos referimos a la operacionalización de conceptos y a una medición empírica de las clases y, sumado a ello, una comprobación de la utilidad del enfoque clasista para el estudio de la desigualdad. Tratamos de desarrollar conceptualmente la tesis de que las estructuras de clases no son estáticas ni universales, pero que sí se definen como procesos estructurantes dados a partir de, a lo menos, los factores de la propiedad, la cualificación y –como una forma específica de esta última– la organización.

Ahora bien, creemos que esta investigación posee varios aportes, entre los que podemos destacar los siguientes:

En primer lugar, el tratamiento conjunto de las variables Categoría Ocupacional y CIUO-88. Demostramos que su análisis conjunto permite, por una parte, recoger la dimensión de las *cualificaciones* y la de la posición en la *organización* y, por otra, comprobar la vigencia de la *propiedad* de los medios de producción como eje de desigualdad social. La literatura sobre estructura de clases a nivel internacional, en especial para EE.UU y países europeos, confirma el hecho de que estamos frente a factores de exclusión, cierre social y, por consiguiente, de desigualdad. No obstante, es posible preguntarse por qué aparecieron en un mismo factor la propiedad y la organización. Hasta ahora, si bien la gran mayoría de enfoques han entendido ambos fenómenos como analíticamente complementarios, al mismo tiempo se sostiene que son factores distintos. No obstante, como ya vimos, nuestros cálculos muestran que ambos factores se encuentran fuertemente correlacionados, lo que indicaría que en Chile la asociación entre quienes detentan la propiedad de los medios de producción y quienes

organizan o controlan los procesos productivos es significativa, cuestión que explicaría el que ambas dimensiones aparezcan representadas en un mismo factor (F1)³². La división social del trabajo en Chile indicaría que *las clases sociales altas son “explotadoras” en el profundo sentido del término marxista, a saber, son propietarios de los medios de producción, pero también gestores u organizadores de la explotación*. Este primer factor explotación dada por propietarios y gestores de la plusvalía relativa se diferencia de las capas medias lucrativas de distinto nivel de calificación (F2) y del F3, más indicativo, entre otros, del poder político (burócratas).

Otro aporte que queremos destacar aquí tiene que ver con la diferencia del consumo entre los grupos sociales más y menos acomodados. Como vimos, las clases más bajas son las que consumen mayor cantidad de bienes de consumo mínimo para un hogar chileno y, al mismo tiempo, son las que más adeudadas se encuentran respecto de las casas comerciales. *Ello puede servir como evidencia para hipótesis de futuras investigaciones –especialmente cualitativas– que intenten explicar cómo el consumo y acceso de estos bienes vía endeudamiento de las clases más bajas se relaciona con la actual inexistencia de reivindicaciones de estos sectores. El acceso a crédito, el endeudamiento, la debilidad de los sindicatos y la desideologización, entre otros factores, debieran ser parte de las futuras indagaciones de tipo cualitativo que la evidencia presentada en este artículo promueve*. A partir de lo aquí presentado, se podría establecer una triangulación entre este diagnóstico cuantitativo e indagaciones cualitativas que rescaten el sentido del endeudamiento para los distintos individuos de clases.

Otro elemento que puede ser profundizado en futuros estudios es la caracterización de las relaciones entre ciertas categorías, específicamente en *la relación de dependencia entre trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados*³³. Ello invita a aproximaciones que remitan a describir las relaciones de poder que no han podido ser profundizadas en el presente trabajo, pero que al menos han sido “visualizadas” a partir del establecimiento de cercanías entre ambas categorías en el espacio (cf. los gráficos 1 y 2 del presente texto). Estos estudios también deberían ser de tipo cualitativo, buscando profundizar la relación entre familiares no remunerados y trabajos por cuenta propia, teniendo en cuenta dimensiones tales como la rama de actividad, el sexo, el tipo de familia (presencia o no de mujeres jefas de hogar), el acceso a microcréditos, entre otros elementos.

Por último, creemos que hemos logrado nuestro principal propósito, que es el de demostrar la imperiosa necesidad de que el enfoque de las clases sociales demuestre su validez empírica como factor que permita analizar la desigualdad social. Hemos comprobado que la estructura de clases es un factor determinante en la sociedad y que, lejos de lo que muchos investigadores sostienen, son factores que pueden ser demostrados con datos. Es decir, *hemos demostrado que es posible construir un modelo de estructura de clases con base en la teoría sociológica de las clases sociales y, más encima, demostrar que se trata de un constructo importante para el estudio de la desigualdad*. Nosotros hemos levantado suficiente evidencia para sostener no sólo que la estructura de clases propuesta es indiscutible –al menos en sus rasgos más generales–, sino que también es determinante para el estudio de la distribución de algunos de los activos sociales más fundamentales para la superación de la desigualdad social. Obviamente, el modelo de estructura de clases aquí propuesto presenta algunas falencias (como por ejemplo, para describir la estructura de clases agrícola, en especial, a la hora

³² Agradezco esta observación a Omar Aguilar, sociólogo y académico de la Universidad de Chile y Universidad Alberto Hurtado.

³³ Agradezco esta observación a Catalina Arteaga, socióloga y académica de la Universidad de Chile.

de caracterizar a los terratenientes, en especial a los grandes propietarios de tierras). Pero, más que un defecto, ello puede servir como el comienzo para un proceso de perfeccionamiento de nuestro enfoque, incorporando nuevas variables que permitan la selección de estos grupos específicos.

Paralelamente, la variable “Clase Social” creada por nosotros puede ser incluida en futuros análisis que usen los datos provenientes de la encuesta Casen en sus distintas versiones. A su vez, los siguientes estudios que ocupen la base de datos de esta importantísima encuesta pueden comenzar a buscar una nueva cantidad de grupos y contextos. Por una parte, es factible trabajar con un sistema de mayor cantidad de clases. Buscar una mayor prolijidad en la construcción de los grupos podría permitir la identificación más clara de algunas poblaciones objetivos, por ejemplo, en la caracterización de la política del trabajo y/o de capacitación laboral. Estos últimos son sólo dos casos en los cuales la variable “clase social” puede servir. Creemos que las posibilidades pueden ir también para la caracterización de la pobreza, la vivienda, la salud, entre otras variables no analizadas aquí, ya sea a nivel nacional o regional.

Estas y otras nuevas líneas de investigación, junto con las que pueden hacer otros investigadore/as que concuerdan en algún modo con lo aquí escrito, permiten vislumbrar futuras reflexiones y descubrimientos que aporten a este inagotable enfoque teórico.

7.- Bibliografía citada

1. AIM – Chile (2008). *Grupos socioeconómicos*, Documento de trabajo, Santiago de Chile. Consultado Marzo de 2010.
<http://www.anda.cl/estudios/textos/DescripcionGSEChile2008.pdf>
2. Atria, R. (2006). *Reflexiones sobre la sociología de Max Weber*, Santiago de Chile: Universidad de Chile.
3. Barozet, E. (2007). *La variable ocupación en los estudios de estratificación social*, Santiago de Chile: Fondecyt 1060225. Consultado en Diciembre de 2010.
<http://www.csociales.uchile.cl/sociologia/docs/ocupacion.pdf>
4. Blanco, O. (2010a) *Estructura de clases sociales en Chile desde la Ocupación y el Oficio*. (Tesis para optar al grado de Magíster en Ciencias Sociales, Mención en Sociología de la Modernización) Santiago: Universidad de Chile.
5. Blanco, O. (2010b) “De lo abstracto a lo concreto. Elementos fundamentales del aporte de Marx para el análisis del capitalismo y las clases sociales”, *Pluma y Pincel*. Consultado en Abril de 2010.
http://www.plumaypincel.cl/index.php?option=com_content&view=article&id=189:de-lo-abstracto-a-lo-concreto-elementos-fundamentales-del-aporte-de-marx-para-el-analisis-del-capitalismo-y-las-clases-sociales-osvaldo-blanco&catid=28:filosofia&Itemid=41
6. Crompton, R. (1994) *Clase y Estratificación. Una Introducción a los debates actuales*. Madrid: Tecnos.
7. Güell, P. y Joignant, A. (2009) *El arte de clasificar a los chilenos. Enfoques sobre los modelos de estratificación en Chile*. Santiago de Chile: Universidad Diego Portales.
8. Larráin, J. (2008) *El concepto de ideología, Vol. 2. El marxismo posterior a Marx: Gramsci y Althusser*, Santiago de Chile: Lom.
9. Marx, K. (2001) *El Capital. Tomo I*, México DF: FCE.

10. Portes, A. (2003) “La persistente importancia de las clases: una interpretación nominalista” [versión electrónica], *Estudios Sociológicos*, año/vol. XXI, No.1, México D.F.: El Colegio de México, 11-54. Consultado en Febrero de 2011.
<http://redalyc.uaemex.mx/pdf/598/59806101.pdf>
11. Portes, A. y Hoffman K. (2003) *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*, Santiago de Chile: CEPAL. Consultado en Abril de 2010.
<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/1/12451/lcl1902e-P.PDF>
12. Weber, M. (2007) “La política como profesión”. En J. Abellán (Ed.) *La ciencia como profesión y la política como profesión*, Madrid: Austral.
13. Weber, M. (2008) *Economía y Sociedad*, México: FCE.
14. Wright, Erik O. (1994). *Clases*, Madrid: Siglo XXI.