LATINOAMERICANO
DE DEMOGRAFIA

CELADE

Informes de Progresos de Investigaciones

CARACTERIZACION DE LA ESTRUCTURA SOCIAL DE CHILE

Margarita M. Errázuriz

PROGRAMA DE POLITICAS DE POBLACION

PROYECTO: Estrategias de Desarrollo y Políticas de Población en América Latina
2. Caracterizaciones
Fascículo 2-3

IPI/24
Noviembre, 1976
100

I N D I C E

Indice de cuadros

INTRODUCCION

Una de las proposiciones básicas del Proyecto Estrategias de Desarrollo y Políticas de Población es que ciertos procesos de cambio demográfico se explican más por las características de las estrategias de desarrollo y de las estructuras sociales resultantes, que por niveles de desarrollo medidos exclusivamente en términos de indicadores de crecimiento económico.

De allí que se considere que, la transición demográfica deba estudiarse en su relación con las diferentes configuraciones de factores económicos, sociales y políticos resultantes de la naturaleza y características de las estrategias diferentes adoptadas por un país.

Al enfrentar este estudio, se ha considerado además, que los países que en él se estudian, se caracterizan por una marcada heterogeneidad estructural como consecuencia del proceso de desarrollo dependiente que caracteriza a las sociedades latinoamericanas. Esta heterogeneidad se expresa en diferentes estructuras que a su vez definen sectores sociales, según sea la forma que ellos se insertan en el proceso productivo del país.

Es por ello, que en el Proyecto Estrategias se postula que, los factores que afectan el curso del cambio demográfico lo hacen de manera diferencial de acuerdo a la particular configuración que ellos adquieren en las distintas estructuras y para cada nivel de ellas y su impacto en los sectores sociales correspondientes.

Por otra parte, el interés del Proyecto se centra en los cambios "mayores" de la fecundidad. De modo que, aquellos sectores sociales que muestran los niveles más altos de fecundidad son considerados por esta condición como "claves" para el cambio demográfico, ya que, del cambio de su comportamiento reproductivo depende el descenso de la tasa de crecimiento hasta niveles significativamente bajos.

A partir de los objetivos enunciados, 1/ surgieron tareas concretas dentro del Proyecto Estrategias. La primera de ellas fue la de caracterizar los países en estudio desde las perspectivas económica, social, política y demográfica, para detectar tanto sus denominadores comunes como sus particularidades. A esta tarea se le asignó un doble propósito: lograr un cierto grado de conocimiento común entre las personas que se encuentran trabajando en este estudio acerca de los países comprendidos y establecer bases factuales para el afinamiento y desarrollo del cuerpo de hipótesis y marco de referencia teórico del estudio. Dados estos objetivos, la caracterización de los países se planteó básicamente como una sistematización de la información existente y de los análisis ya elaborados.

Dentro de estas tareas, este trabajo cumple con la de caracterizar la estructura social de Chile, abarcando principalmente el período comprendido en la investigación para el caso chileno: 1950-1970.

1/ Ver: Proyecto Estrategias de Desarrollo y Políticas de Población en América Latina, CELADE, Serie IPI, Sector Políticas de Población, Fascículo 1-1, (en publicación).

Con la idea de centrar la sistematización de los estudios sobre la estructura social de Chile, en torno a los postulados centrales del Proyecto Estrategias, ella se ha abordado orientándose a situar los sectores sociales dentro del proceso de desarrollo chileno y en las transformaciones de su estructura productiva; a destacar el efecto de este mismo proceso y su cambio sobre el origen, formación y posterior evolución de los sectores sociales y a privilegiar en la discusión de la información, el análisis de los sectores que a priori podríamos definir como claves del cambio demográfico: el campesinado y el subproletariado urbano.

Estas razones han pesado, para que en el presente trabajo se hayan obviado problemas teóricos, que con seguridad, el tratamiento de este tema con propósitos más generales no habría podido descartar. Por lo demás, pese a las discusiones teóricas, que este tema convierte en apasionantes, a partir de la revisión de la bibliografía que a él se refiere, se comprueba que el abordaje empírico del mismo sólo permite usar un único tipo de instrumento o herramienta: las disponibles, cualquiera sea la perspectiva teórica adoptada. Por lo general, la información disponible se reduce a información censal. 2/

De este modo, la primera sección de este trabajo se refiere al desarrollo y evolución de la estructura económica y los cambios más significativos ocurridos a nivel de la estructura de clases.

2/ Desde esta perspectiva trabajos como el realizado por Luis Zúñiga en PROELCE tienen un valor inestimable. Ver: Zúñiga, Luis, El sistema de estadísticas sociales y demográficas y la investigación socio-demográfica en América Latina. Trabajo presentado al Grupo "Sistema Integrado de Estadísticas Demográficas y socio-económicas" de la Comisión de Población y Desarrollo (CLACSO), México, diciembre, 1974.

En la segunda y tercera sección se plantea el tema desde dos ángulos diametralmente distintos. En tanto la segunda intenta situarse dentro de una perspectiva de análisis de clases y relaciones de clase, la tercera se refiere a los intentos de medición empírica de los distintos sectores sociales que se generan a partir de la estructura productiva. Esta sección sería una especie de contrapartida a nivel empírico de la segunda, sin pretender ni mucho menos una relación lineal entre ellas. En este sentido, miradas en conjunto, ellas adolecen de todos los problemas que se originan en la investigación social cuando se opta por recurrir a los datos y establecer relaciones entre ellos y los conceptos. Se aventura así, por ejemplo, una especie de asociación entre sector social y estrato ocupacional, que naturalmente no puede dejar muy satisfecho a nadie.

A pesar de esta y otras limitaciones, espero que este esfuerzo avance hacia los objetivos iniciales propuestos.

I. ANTECEDENTES HISTORICOS GENERALES

1. Los cambios ocurridos.

El desarrollo socio-económico chileno ha afectado el sistema de estratificación ocupacional, destacando al menos tres rasgos que aparecen como centrales. Sin pretender estimar su orden de importancia ellos serían:

- cambios en la composición porcentual de sus diversos estratos;
- cambios en la composición interna de los mismos;
- cambios en la movilidad social.

Los cambios mencionados no pueden considerarse como distintivos de la realidad chilena. Los informes de CEPAL aun antes de su verificación empírica, los habían anunciado para el conjunto de países de la región en magnitudes distintas de acuerdo a los diferentes grados de desarrollo obtenidos. 3/

En Chile de estos cambios, el más visible es el cambio en la composición porcentual de los diversos estratos.

Este ha consistido en un aumento constante de la categoría empleados en la población económicamente activa, la cual ha aumentado desde un 13% que tenía en 1940 hasta un 20% en 1970. 4/ Este fenómeno algunos lo han llamado el proceso de salarización 5/ o también de burocratización de la actividad económica. Por otra parte, en 1940 un 83% de la población

---

3/ Ver: CEPAL El cambio social y la política de desarrollo social en América Latina. Naciones Unidas, Nueva York 1969, pág. 58.

4/ Ver: Paczynsky Dagmar, La estratificación ocupacional en Chile, en Los Actores de la realidad Nacional. Editorial del Pacífico Santiago 1974 pág. 24.

5/ Aron, Raymond, La lutte de classes Nouvelles leçons sur les societés industrielles Editions Gallimard 1964.

económicamente activa se ubicaba en cuatro sectores: agricultura, industria, comercio y servicios. En 1960 el porcentaje de población ocupada en estos sectores alcanzaba un 79%. La disminución de la PEA en los cuatro sectores principales indica una diversificación creciente de las actividades a que se dedica la población. 6/

2. Su ubicación histórica.

Este cambio debe asociarse a cambios ocurridos en el proceso productivo. Históricamente dos son los fenómenos que han contribuído en mayor medida a que él tenga lugar. En primer término y por su aparición más temprana debe señalarse el deterioro de la actividad agrícola que genera el proceso de migración rural-urbana.

El proceso de migración rural-urbano debe entenderse como un rechazo de la actividad agrícola más que a factores urbanos de atracción, como sería la posibilidad de obtener ocupaciones interesantes y bien remuneradas en las ciudades. El movimiento de la población hacia las ciudades no coincidió con un crecimiento económico de las actividades localizadas en zonas urbanas, sino más bien, éste fue paralelo a la declinación de la producción en el sector agrícola. 7/ Este hecho desplazó la población económicamente activa hacia las

---

6/ Ver: Raczynsky, op. cit. pág. 20.

7/ Ver: Petras, Jaime, Política y fuerzas sociales en el desarrollo chileno, Amorrortu, editores, Buenos Aires, 1969, pág. 22. En este trabajo Petras da cifras del Boletín Económico de América Latina (octubre 1961, volúmen VI, N°2, pág. 34) donde se compara el porcentaje de población total que vive en localidades de 20.000 habitantes y más (índice de urbanización con el porcentaje de la mano de obra total ocupada en la minería y las canteras, manufactura, construcción y servicios públicos (electricidad, gas, agua) como índice de industrialización. También Francisco Encina en Nuestra inferioridad económica. Sus causas y consecuencias, pone de manifiesto que el estancamiento agrícola chileno es anterior a la Primera Guerra Mundial.

(continúa en la página siguiente)

actividades de comercio y servicios en zonas urbanas.

En 1907 la población urbana del país alcanzaba a un 38%. En 1940 más del 50% de la población ya vivía en áreas urbanas, porcentaje que en 1960 era de un 66%. Esta alteración en la distribución de la población, expresa un cambio importante en su actividad económica e incide considerablemente en el segundo fenómeno que interfiere en la estructura ocupacional del país: la forma que asume el proceso de industrialización y su desequilibrio con el proceso de urbanización.

Por su parte el proceso de industrialización evolucionó, ajeno a este incremento de población urbana, en tres etapas. Hasta el año 1930 se desenvolvió en un sistema que podríamos llamar prefabril, por el dominio de la producción artesanal. Un 75% de la PEA en el sector manufacturero estaba compuesto por artesanos. La crisis del año 30 determinó la necesidad de iniciar una política de sustitución de importaciones, es así que se dio impulso a las industrias alimenticias, de vestuario, de calzado, etcétera, las cuales se caracterizan porque exigen poco capital y por su empleo extensivo de mano de obra barata y sin calificar (industria tradicional).[8/] Este tipo de industrias compitió con la actividad artesanal, la cual retuvo ocupada un porcentaje

---

7/ (continuación)
Por otra parte la mayoría de los autores concuerdan que en parte el rechazo de la PEA en la agricultura provino de la imposibilidad de continuar con la política de aumentar la producción agrícola mediante el uso extensivo de la tierra y la incapacidad de dar una nueva orientación a aquella.

8/ En conjunto estos rubros ocupaban entre el 71% y el 75% de la mano de obra industrial manufacturera.

importante de la población. 9/ El proceso de industrialización se mantuvo sin alteraciones de importancia hasta el gobierno de Aguirre Cerda (1938-1941) época en que se resolvió darle un fuerte empuje. Se creó la CORFO, se hicieron importantes inversiones en la infraestructura económica orientándolas hacia la creación de industrias básicas de uso intensivo de capital, alta tecnología y menor porcentaje relativo de mano de obra ocupada. Al adquirir estas últimas el carácter de sector más dinámico de la economía su inserción en él es fuente de ventajas y privilegios, 10/ los que se expanden a un número reducido de población ocupada. Sin embargo, pese a los esfuerzos realizados, los proyectos de crecimiento industrial fallaron, entre otros factores, debido al elevado porcentaje de industria artesanal ineficaz e improductiva y al predominio de industrias de artículos de consumo orientadas hacia mercados internos altamente protegidos, estrechos y estratificados. El resultado de este proceso fue una

---

9/ En 1957 las ocupaciones artesanales chilenas empleaban el 48,9% de la población económicamente activa en la manufactura.
Ver: CEPAL, El desarrollo industrial de Chile, Simposio Latinoamericano sobre el desarrollo Industrial, Santiago, marzo 1966, págs. 9 y 17.

10 / Ver: Sunkel Osvaldo, "Cambio Social y frustración en Chile", en Godoy, Hernán, Estructura Social de Chile. Editorial Universitaria, Santiago, 1971. Sunkel explica cómo el desarrollo de la actividad industrial propiciada por la acción política de los propios partidos de izquiera se tradujo en el plano social en beneficios para los trabajadores organizados en detrimento del resto de trabajadores urbanos y rurales. A su vez Petras, op. cit., pág. 30, observa que "los obreros químicos y metalúrgicos obtienen salarios substancialmente superiores que los textiles, del calzado y muebleros. La expansión de las modernas industrias productoras de artículos duraderos tiende a originar una distribución más igualitaria entre la élite y trabajadores" (ocupados en ese sector).

mayor concentración del ingreso y del poder económico en el sector manufacturero, y dentro de él en las llamadas "industrias básicas", 11/ una disminución de la ocupación industrial en relación al total de la ocupación urbana, disminuyendo la relación entre ocupación industrial y no agrícola del 48/52 en 1929 al 28/72 en 1960 12/ y una intervención creciente del Estado como agente empleador y creador de nuevos empleos, mediante su creciente intervención en la economía.

3. Los efectos más significativos del cambio ocurrido

De este modo, el proceso de industrialización incidió en la estructura ocupacional, al menos en cuatro aspectos de importancia central para las intenciones del presente análisis.

1. Intensificó el desplazamiento inicial ya de por sí importante de la población ocupada al sector comercio y servicios, al fracasar el intento de expansión industrial.

2. Contribuyó a la formación de un importante grupo de proletariado de escasa calificación y un nivel bajo de remuneración.

3. A su vez, dio origen a otro grupo de obreros vinculados a los sectores más dinámicos de la economía, con un alto nivel de calificación y salarios, originándose una fuente de gran impacto en la diferenciación de los grupos obreros.

11/ La relación entre los salarios y valor agregado en las industrias tradicionales es muy inferior al que prevalece en las industrias metalúrgicas modernas, lo cual sugiere que las recompensas económicas son más elevadas para los empresarios y propietarios. Por ejemplo, la relación entre los salarios y el valor agregado en la industria de alimentación es de 0,19, mientras que en la industria metalúrgica es de 0,36. Ver: Petras, op. cit. pág. 30.

12/ Ibid., pág. 20.

4. Debido al desarrollo que tuvo internamente este proceso y a su desequilibrio con el proceso de urbanización, el Estado adquirió un papel preponderante en la creación de nuevos empleos, situación que tiene gran trascendencia en la diferenciación interna de los grupos medios y redundará en aspectos de su toma de conciencia de clase, según se observará con posterioridad. 13/ Finalmente, todos estos puntos en su conjunto afectaron no ya a la estructura ocupacional misma, pero sí tuvieron un impacto considerable en las posibilidades de ascenso social.

Luego de este breve repaso que da cuenta de los grandes cambios ocurridos en la estructura ocupacional y los vincula a los procesos económicos y sociales ocurridos en el país, es conveniente analizar en detalle cómo de ellos surgieron las clases y fracciones de clase y cómo ellos ocurrieron al interior mismo de la estructura ocupacional.

II. LA ESTRUCTURA DE CLASES.

1. Algunas consideraciones previas.

La discusión precedente permitió describir la estructura básica en la cual se distribuyen los actores sociales y que se considera determinante para sus posiciones de clase. Sin embargo para poder hablar de tales actores constituyendo clases sociales y no meros agregados de personas es necesario intentar identificar sus intereses y referirse a las relaciones que establecen entre los distintos estratos en función de dichos intereses.

13/ Ver: Urzúa, Raúl, "Explotadores y Explotados" en Ciencia y Mito de la realidad chilena, Editorial del Pacífico, IDEP, Santiago, 1972, pág. 52.

Esta sección intentará analizar en qué medida los actores sociales constituyen una estructura de clase, qué clases se distinguirían en ella y cómo se relacionan entre sí.

Para introducirnos a este tema parece necesario hacer algunas consideraciones previas:

a) En este trabajo se postula que los intereses de clase y la naturaleza de las relaciones de clase se explican a nivel de la estructura económica y con mayor precisión según las formas de inserción de los distintos actores en el proceso productivo. 14/

b) Debe tenerse presente que dado que hablamos de sociedades heterogéneas en cuanto a sus estructuras económicas y sociales, esta heterogeneidad también tendrá un impacto directo en la constitución de clases sociales y sus respectivas fracciones de clase.

14/ Esta misma perspectiva se ha adoptado en los estudios que han servido de base a este trabajo. Por ejemplo, al respecto Raúl Urzúa, en "Explotadores y Explotados", op.cit.pág. 34, afirma que la ocupación es "la que determina la forma como los individuos se insertan en la organización social y el acceso que van a tener a oportunidades y recompensas. Por lo tanto es la ocupación de los sujetos la que nos permitirá identificar tanto clases sociales como grupos de prestigio". Por su parte, Dagmar Raczinsky en "La estratificación ocupacional en Chile", op.cit.pág. 13, señala que en las sociedades contemporáneas, "que se han desarrollado bajo alguna modalidad del sistema capitalista, la esfera económica es la central y las divisiones prioritarias desde la cual surgen grupos que emergen de la situación de trabajo". Carlos Borsotti, en Orden Económico, estructura de clases y división del trabajo: una aproximación, Escuela Latinoamericana de Sociología, mimeo Santiago, 1972, pág. 26, expresa que "la base de las situaciones de clase, se reflejará principalmente en las categorías poblacionales vinculadas actual y concretamente al proceso productivo". Agrega que "es claro que el funcionamiento del orden económico en sí, parece no agotar la explicación de la magnitud y la naturaleza del poder de disposición sobre bienes y servicios, ni las maneras de su aplicabilidad para obtener rentas e ingresos, ni la existencia de probabilidades típicas diferenciales. Pero por otro lado, todo ello no puede concebirse sino como operando en mediaciones organizacionales, políticas e ideológicas a partir de una estructura económica básica".

c) Los intereses de clase no deben identificarse directamente con la práctica política de una determinada clase. Debe tenerse presente la distinción entre las bases estructurales que determinan los intereses y las relaciones de clase y la coyuntura que permite que éstos se expresen en un momento determinado.

d) Finalmente cabe destacarse que los estudios dedicados al análisis de la estructura ocupacional y los análisis de clases sociales no se refieren específicamente a un mismo universo, de modo que si bien en algunas circunstancias y con las debidas precauciones éstos pueden yuxtaponerse, esta yuxtaposición no puede pretender otra cosa que aproximarse a explicar la lógica con que los distintos sectores puedan relacionarse entre sí.

La literatura que se refiere a clases sociales en Chile, su comportamiento y sus acciones, es abundante. Confunde la diversidad de enfoques y variantes en el tratamiento del tema y sobre todo confunde la profusión de nombres con que se denomina a las mismas clases o a algunos grupos dentro de ellas. Se une además a esta variedad de denominaciones, la ambiguedad en su uso y aplicación.

Para sintetizar y presentar los análisis en referencia fue preciso buscar un elemento integrador que permitiera ubicarnos frente a todos ellos desde una misma perspectiva analítica. Sin pretender ser novedoso, ya que de todos es muy sabido que el surgimiento de clases sociales y fracciones de clase no puede desligarse de las formas que asume el proceso de desarrollo económico en una sociedad, es posible identificar a la heterogeneidad económica como el elemento explicativo clave que nos permite un marco con el cual aproximarnos al problema.

De hecho, la heterogeneidad a nivel de la estructura económica y el surgimiento de sectores sociales, se entrelazan. A medida que el proceso de desarrollo se desenvuelve, los grupos que Costa Pinto llamara "residuales" y "emergentes" se unen e interactúan. Sin embargo, cada denominación que surge en los estudios que se citarán para una clase o fracción de clase, además de tener su explicación a partir de una determinada perspectiva teórica de las clases sociales, adquiere sentido según sea la etapa histórica de desarrollo a que se hace referencia y a la peculiar forma de inserción de dicho grupo en la heterogénea estructura económica.

Probablemente la explicación a esta relación, deba atribuírsele a que al menos tres características que inciden en la heterogeneidad estructural: la asociación variable entre capital y técnica, el grado de concentración económica e inserción en polos dinámicos de la economía, influencian en forma decisiva las relaciones de clase, los intereses y el manejo del conflicto de las distintas clases y fracciones de clase. Además, también han influído en la conciencia de clase social. A este propósito, se puede señalar a vía de ejemplo, la importancia que tuvieron estas características en el surgimiento del movimiento obrero y la toma de conciencia del proletariado, en los centros mineros del Norte de Chile.

Probablemente un trabajo en mayor profundidad sobre estos aspectos detectaría otras características de importancia y permitiría elaborar las relaciones entre ellas. Por el momento sólo se señala que la participación del capital extranjero, la dependencia tecnológica, el grado de concentración de la riqueza tanto en sectores de la economía como en determinados grupos sociales y el desenvolvimiento de la actividad económica ya sea en los polos más dinámicos de la economía o la participación en los más tradicionales, son

todos factores explicativos a los cuales se acude permanentemente al estudiar las relaciones de clase.

Hasta aquí, se han presentado los rasgos estructurales que inciden en los intereses y las relaciones de clase. Una perspectiva dinámica de estos elementos nos remite al juego por el control del poder proyectado éste tanto al terreno económico como al político. No parece necesario aquí detenerse a re-estudiar las relaciones entre poder económico y poder político. Sobre todo, para el caso de Chile ello parece innecesario ya que desde las épocas más tempranas de la economía chilena ambas formas de poder se encontraron identificadas. Por un lado la Constitución de Portales consolidó el poder político de la clase terrateniente y por otra parte, la importancia de la economía exportadora en el siglo pasado afianzó el poder económico del Estado. Este hecho tuvo lugar debido a que el retorno de la parte del ingreso, que correspondía a Chile, proveniente de las minas en poder de los ingleses pasó directamente al Estado a través de la hacienda pública. Se configuró así desde un comienzo, una curiosa amalgama, donde el poder económico estaba ligado al poder político y donde a su vez la posesión del poder político era fuente de un mayor poder económico.

Sin embargo, frente a este hecho y en general respecto a las interrelaciones entre el poder político y el poder económico, debe tenerse presente que el proceso de desarrollo en sí mismo es un proceso de cambio y las fuerzas que él desata no son totalmente controlables ni por los grupos sociales que retienen el poder ni por aquellos que pretenden impulsar el proceso de desarrollo, de modo tal, que las fuerzas políticas que este desencadena en más de alguna instancia permite separar ambas esferas de poder.

Luego de estas consideraciones iniciales se intentará describir brevemente el sistema de clases chileno en base a los estudios realizados sobre el tema. Esta descripción considera la existencia de tres clases sociales: la clase alta, la clase media y la clase obrera. La mayoría de los estudios revisados coincide en esta visión trocotómica de la sociedad; aquellos pocos que postulan la existencia de dos clases sociales: la burguesía y el proletariado, distinguen entre burguesía y pequeña burguesía. La discrepancia obedece más a enfoques teóricos divergentes que a grupos reales distintos. La pequeña burguesía y las clases medias no logran ser universos verdaderamente diferentes, aunque las aproximaciones teóricas con que ellas se estudien respondan a conceptos radicalmente opuestos.

2. La denominada clase alta chilena.

La clase alta chilena, también llamada clase dominante o dirigente, distingue en su interior fracciones de clase. Estas fracciones podrían ser agrupadas según fue su desarrollo en dos momentos del proceso de desarrollo chileno: la clase alta tradicional u oligárquica -apelativo mediante el cual se connota a las fracciones de clase que predominaron durante la etapa primario-exportadora- y la clase alta industrial, en servicios y comercio, llamada burguesía, que emerge con el proceso de industrialización de nuestra economía.

La primera, originalmente compuesta por los dueños de la tierra y cuyos orígenes y tipos de relaciones que entabla se remontan al sistema de la hacienda, a raíz del auge de la minería y de la formación incipiente del capi-

talismo nacional, integra los nuevos grupos que surgen del proceso económico.[15/]

La importancia conjunta de estas tres fracciones se mantuvo sin contrapeso hasta la crisis del año 30. Sobre esa época Claudio Véliz escribe: "Durante los años transcurridos entre la independencia de España y la Gran Crisis de 1929, la economía chilena estuvo dominada por tres grupos de importancia fundamental. En primer lugar, estaban los exportadores mineros del norte del país; luego estaban los exportadores agropecuarios del sur y finalmente las grandes firmas importadoras generalmente localizadas en el centro. Entre estos tres grupos de presión existía absoluto acuerdo respecto a la política económica que debía tener el país. No había ningún otro grupo que pudiera desafiar su poder económico, político y social, y entre los tres dominaban totalmente la vida nacional, desde los afanes municipales hasta las representaciones diplomáticas, la legislación económica y las carreras de caballos".[16/] Como bien anotara Véliz en este pasaje, el foco central que unía a estos grupos era su compromiso y participación con el modelo exportador.[17/]

La crisis del año 30, el vuelco de los términos de intercambio a nivel internacional y el consiguiente cambio de la política económica nacional, determinó un resquebrajamiento en la base económica sobre la cual se asentaban los grupos oligárquicos y de este modo surgieron nuevos grupos a la cabeza de la nueva orientación económica: la sustitución de importaciones con el auge

---

15/ Sobre este particular Hernán Godoy señala: "Gradualmente los nuevos grupos urbanos vinculados a la minería, al comercio exterior y las finanzas se fusionan con los miembros de la aristocracia terrateniente, consolidando la hegemonía oligárquica". Véase: Godoy, op. cit. pág. 187.

16/ Véliz, Claudio, "La mesa de tres patas" en Estructura Social...op.cit. págs. 232 y 233.

17/ Ver: Pinto, Aníbal, "Desarrollo Económico y relaciones sociales en Chile" en Tres Ensayos sobre Chile y América Latina, Aníbal Pinto, Ediciones Solar, Buenos Aires, 1971, págs. 70 y 71.

de la industria manufacturera.

Los grupos que surgieron a raíz de esta coyuntura económica, constituyeron la fracción de la clase alta que más frecuentemente se denomina como burguesía nacional, la que se caracteriza por su desvinculación del capital extranjero y por su desempeño ajeno a los grandes consorcios económicos.

En un segundo impulso dado el proceso de industrialización a fines de la década del 30, se desarrolla un complejo de industrias destinadas a la producción de bienes durables, las que en breve se convirtieron en uno de los ejes del crecimiento económico. Las características de este tipo de industrias (alta concentración de capital y uso de técnicas muy especializadas) influyeron en que éstas fueran excesivamente vulnerables por su dependencia externa. Los grupos de empresarios que controlaron estas nuevas unidades industriales constituyeron un grupo vinculado al núcleo más dinámico de la economía, fuertemente dependientes del exterior al menos en el uso de técnicas y el pago de patentes y al cual era difícil tener acceso por el alto volúmen de inversión que ese tipo de empresas requiere. El sistema que permitió que estas empresas se desenvolvieran fue el de monopolio y de oligopolio y a partir de él emerge la burguesía monopólica o "dependiente". 18/

18/ A propósito de la dependencia industrial del capital extranjero, Jaime Petras en Políticas y Fuerzas Sociales en el Desarrollo Chileno, señala que: "Chile posee una importante burguesía industrial, que en el nivel de las grandes empresas está vinculada al capital extranjero. Sin embargo, en general los extranjeros no han hecho inversiones en gran escala en el desarrollo industrial del país". Petras da cifras para el año 1958 destacando que del total de la inversión realizada por compañías norteamericanas durante ese año, sólo el 1,3% se destinó a la manufactura. Por lo general, las inversiones americanas se canalizaron hacia la minería. Desde el punto de vista de las empresas, mientras el 25% de las grandes empresas tiene un 40% o más de sus acciones en manos extranjeras, el 81% de las medianas y el total de las pequeñas empresas se encuentran en manos nacio-

(continúa en la página siguiente)

En torno a estas fracciones de clase vinculadas a la industria: burguesía nacional y monopólica crece una fracción de clase alta financiera que se desenvuelve a través de la actividad bancaria o el moderno mercado de capitales. Las fracciones dirigentes vinculadas al comercio se diferencian también entre ellas según su vinculación al comercio externo y su desempeño atomizado o ligado a los grandes monopolios u oligopolios.

La diferenciación de la clase dominante chilena fue paulatina y sus intereses se diversificaron según se vincularon sus distintas reacciones a la producción extractiva o elaboradora de materias primas y según su vinculación al sector externo y el grado de concentración económica propio de la actividad que desempeñaban.

Aparte de estas grandes líneas en torno a las cuales se diferencian los intereses de las fracciones de clase alta, podría agregarse una última que se refiere a la relación existente entre el Estado y la actividad que una deter-

---

18/ (continuación)
nales. La situación no es la misma en relación a las patentes extranjeras. "Más o menos la tercera parte de las empresas chilenas medianas y grandes producen sobre la base de patentes extranjeras. Al parecer las compañías principales son las que tienen vínculos más estrechos y mayor subordinación respecto de las fuentes extranjeras. Siendo así, mal podría esperarse hallar entre los grandes industriales una firme 'perspectiva nacionalista'. Si el industrial de criterio nacionalista existe, es más probable que lo hallemos en las empresas más pequeñas". "En las grandes compañías industriales puede encontrarse una base para la colaboración política entre los inversionistas norteamericanos y chilenos". En cuanto a la concentración económica, Petras expresa: "Los dirigentes de las pequeñas empresas suelen estar "aislados" y extraen su poder de una base económica estrecha. La èlite económica-definida como aquella cuyo poder le permite decidir en más de una empresa- tiende a concentrarse en las compañías más importantes. El modelo competitivo no corresponde a la realidad industrial chilena. La empresa industrial moderna se vincula con otras grandes firmas mediante la superposición de directorios. Este oligopolio económico no es el producto final de un período de crecimiento dinámico en el que el sistema competitivo se transforma gradualmente, sino que nació durante el período de subdesarrollo". (págs. 49-52).

minada fracción de clase desempeña. La existencia de una estrecha relación de esta naturaleza genera intereses que fácilmente pueden resquebrajar cualquier tipo de alianza entre las distintas fracciones de clase alta. Tal vez el único ejemplo que se encuentre de este tipo de relaciones entre este sector social sea el de los empresarios ligados al sector de la construcción.

Las empresas constructoras se diferencian en dos aspectos fundamentales del resto de empresas en otras actividades y en forma importante, estas características distintas afectan los intereses de sus propietarios.

Se trata de dos aspectos centrales en una unidad de producción: la importancia y la forma que se integra el capital a la empresa y las características del mercado.

En el caso de las empresas a que hacemos referencia, carecen por lo general de capital de explotación y de instalaciones físicas. Su núcleo central, está mas bien formado por personas unidas por intereses comerciales o lazos de parentesco o de amistad que por una inversión y un activo que se encuentra inmovilizado. De este modo, es posible que la actividad en este sector sea variable de acuerdo a las oportunidades de trabajo.

En estas condiciones, las características del mercado son determinantes para esta actividad. Las más significativas desde la perspectiva de nuestros intereses, son la estrechez del mercado [19/] y el hecho de que la totalidad de los concurrentes a dicho mercado forman parte del sector público o reciben su

---

19/ Se piensa que la elaboración de una nómina de contratantes de obras de construcción, no superaría 20 o 30 nombres. Véase Arriagada, Genaro, La oligarquía patronal chilena, Ediciones nueva universidad, 1970, pág.34.

financiamiento del Estado. 20/

Es así que, las fracciones de burguesía vinculadas a la actividad de la construcción, perciben con gran claridad su dependencia de la política del Gobierno y del monto del gasto público asignado a obras públicas. Seguramente debido a esta estrecha relación, se dice habitualmente que ésta es el único punto de presión empresarial, que ha logrado obtener alianzas estables con la administración pública.

En estas condiciones, existe una posibilidad de divergencia de intereses entre estos empresarios y los de otros sectores. Sus preocupaciones fundamentales se asocian a la actividad del Estado, como ente generador de recursos y por lo tanto serían partidarios de políticas de mayor tributación, elevar gastos públicos, etcétera.

Por otra parte, a pesar de la debilidad que podría significar su dependencia estatal, su fácil expansión en el corto plazo y su función tendiente a satisfacer demandas básicas de la población, le han otorgado un carácter estratégico en la actividad económica, que les permite gran poder de manipulación.

Sin embargo, pese a estos intereses divergentes existe entre los estudiosos de la realidad chilena consenso de que por sobre éstos ha existido fuertes lazos de unión. Es conocida la permeabilidad de la aristocracia chile-

20/ La actividad constructora es financiada en más del 75% por el sector público, si se consideran conjuntamente la inversión en edificios no destinados a la habitación, las obras públicas, la construcción de viviendas para sectores de más bajos ingresos y el financiamiento a la construcción y adquisición de viviendas por particulares a través de Cajas de previsión, del sistema bancario y, más modernamente, por intermedio del Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo. Ibid, pág. 34.

na o lo que se ha llamado su capacidad de acomodo,[21/] la que le ha permitido incorporar a los diversos grupos que han emergido compitiendo en el acceso al poder. Los mecanismos de aceptación tradicionales han sido las alianzas matrimoniales y el acceso a la tierra por parte de las fracciones emergentes.[22/] Los cientistas sociales que se refieren al tema señalan que la mayoría de las familias de la clase alta se encontraban a través de sus distintos miembros vinculadas a la industria, la banca y el comercio de modo tal que los vínculos de sangre tienden a hacer difusas las posiciones frente a intereses distintos.[23/] Es así que el vínculo básico que une a todas estas fracciones es el de mantener las bases estructurales que condicionan sus posiciones de privilegio.

Dado que el interés central era mantener sus bases de poder, o en otras palabras, retener el poder político y económico, los grupos dirigentes han debido jugar y conciliar sus intereses fraccionarios en distintos frentes. Desde un punto de vista histórico, ellos han debido mantener el poder político sobre una población creciente que demanda participación y lograr dar el impulso necesario al proceso de desarrollo de modo de generar un excedente económico

---

21/ Ver: Urzúa, op. cit. pág. 61, Pinto, op.cit. págs. 68-71. También Graciarena, Jorge, Desarrollo y Política. Algunas Consideraciones sobre dominación oligárquica y la Alianza para el Progreso en América Latina, Ensayos de Interpretación en sociología política. Editorial Universitaria, S.A. Santiago, 1970, pag. 304. Del mismo autor, Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina, Editorial Paidos, Buenos Aires, pág. 170.

22/ Sobre este tema ver: Willems, Emilio, "La clase alta chilena" en Estructura Social... op.cit. págs. 449-458, Petras, op.cit. pág. 57. Petras encontró que el 47% de los grandes empresarios estaban vinculados a las grandes haciendas.

23/ En 1958, el 81,5% de los grupos de parentesco de la clase alta estaban vinculados a la industria, a la banca y al comercio. Ver: Willems, op.cit. pág. 455.

que permita un mínimum de bienestar al grueso de la población y satisfacer a la vez, los deseos de consumo de aquellos grupos con mayor capacidad de presión. 24/ El manejo de estos dos frentes ha creado ocasionalmente fricciones entre fracciones de clase. Un ejemplo clásico fue la oposición entre empresarios agrícolas e industriales en relación a la Reforma Agraria. Sin embargo, la tradicional política de acomodo, los vínculos familiares, etcétera, permitieron superar divisiones internas y retener en base a la negociación importantes cuotas de poder.

Desde el punto de vista de la estructura económica, las divergencias de intereses aparecen también más formales que reales. Manuel Castells, analizando las relaciones entre fracciones de la burguesía nacional y monopólica señala: ... (la burguesía nacional) está sometida a tendencias contradictorias: por un lado se integra en forma subordinada en la cadena de producción del sector monopólico y sus 'problemas' no se expresan en una oposición directa inter-industrial, sino que sus adversarios se plantean al nivel de la política económica: dificultades de crédito en los Bancos e instituciones

---

24/ Sobre este tema, Graciarena dice: "La actitud de las oligarquías hacia el desarrollo es completamente ambigua. Como por su naturaleza social y política son básicamente conservadoras, su temor a la revolución popular, o al comunismo, es un aspecto parcial de su temor más generalizado al cambio. Han llegado a aceptar el desarrollo como una especie de último expediente contra la revolución popular y en la convicción de que con su auxilio podrán conservar los controles de la sociedad. Pero de pronto, empiezan a descubrir que el desarrollo en sí mismo es también un proceso de cambio que desata fuerzas que, como las del aprendiz de brujo, no son totalmente controlables. De manera que hasta ahora, han asumido la necesidad del desarrollo con actitudes de atracción y repulsión sin haber podido aún conciliarlo con su liderazgo y sin saber tampoco cuáles, en esas circunstancias, pueden ser los mejores procedimientos para promoverlo". Ver Graciarena, Desarrollo y Política... op. cit., págs. 300-301.

públicas, dificultad de importaciones, imposición proporcionalmente más importante. Así no puede hablarse de contradicción global directa entre empresas industriales monopólicas y no monopólicas, unidas en la misma cadena de producción, sino de contradicción entre el funcionamiento cotidiano de las segundas y la política general, crediticia y comercial, que obedece a los intereses de las primeras. Lo cual no es un simple matiz por cuanto las oposiciones así latentes se refractan y diluyen". 25/

Todos estos antecedentes nos llevan a concluir que si bien la clase alta se encuentra dividida en fracciones de clase según su inserción en sectores de la economía, estas fracciones se encuentran unidas mediante sistemas que hacen converger sus intereses o bien disminuyen los límites que perfilan las oposiciones entre ellos. Se trata del sistema de parentesco y de la organización del sistema económico en oligopolios y monopolios. Ambos elementos parecen haber sido la clave de la estrategia de sobrevivencia de la clase alta y aparentemente ambos se han reforzado. La estructura piramidal de las sociedades anónimas ha integrado intersectorialmente la actividad económica mediante participaciones recíprocas de capital y en los consejos de administración. Por otro lado los oligopolios y monopolios han estado con frecuencia controlados por clanes familiares, quedando por este mismo medio los grupos de parentesco dependiendo del curso de la actividad económica en los distintos sectores de

25/ Ver: Castells, Manuel, La Estructura de clases sociales en Chile, 1970, Universidad Católica de Chile, Centro de Desarrollo Urbano y Regional, N°55, agosto 1972, págs. 35 y 36.

la economía.[26/]

Desde el punto de vista del Proyecto Estrategias, no interesa ahondar mayormente en estos aspectos. Es necesario destacarlos para poder explicar la heterogeneidad de la clase baja, los puntos de unión entre sus distintas fracciones de clase y los elementos de divergencia, los cuales encuentran un hilo de explicación en función de la relación de estos grupos con las distintas fracciones de la clase dominante y de las relaciones que establecen entre sí.

26/ A este respecto Castells señala que: "tan sólo 10 grupos económicos familiares controlan 144 empresas claves que, a su vez, imponen la ley en el conjunto del sector industrial, Ibid. pág. 32. En cuanto a la participación recíproca en los Consejos de Administración, Joan Reiner, al estudiar la circulación de las elites en Chile concluyó que la elite chilena tiene gran coherencia interna, al poseer un alto grado de intercambiabilidad (medida en cargos directivos en Gobierno, Parlamento, Contraloría, Tribunales, Fuerzas Armadas, Partidos Políticos, Area Económica, Financiera, Bancaria, Universidades, Iglesia, Medios de Comunicación). Su estudio concluye además que entre 1947 y 1957 se da el índice más alto de intercambiabilidad. Para Jean Reiner, la coherencia interna que expresa la intercambiabilidad es uno de los factores que otorga poder a una elite. Véase Reiner, Jean,"Circulación de las elites en Chile" en Revista Latinoamericana de Ciencia Política, agosto 1970, vol. 1, N°2.

3. La clase media.

El origen de la clase media se vincula a dos fenómenos directamente ligados a la actividad económica. El primero de ellos se relaciona con la temprana urbanización, 27/ el segundo se refiere a las características que asumió la actividad exportadora en el país. 28/ Estos dos fenómenos que determinaron el surgimiento de la clase media afectaron su constitución de tal modo que aún hoy son condicionantes importantes de su comportamiento. Estos condicionantes se relacionan con su desempeño vinculado a la administración pública y a la actividad económica de la clase dominante, los cuales configuran su posición clientelística de dependencia del Estado y la oligarquía.

27/ La influencia de la urbanización en el surgimiento de la clase media fue descrito por Petras de la siguiente forma: "El incremento de la industria y el comercio produjo muchos empleados privados pertenecientes a la clase media. La expansión del aparato administrativo del gobierno aumentó el número de trabajadores de cuello duro. Las universidades producían cada vez más intelectuales no vinculados con la hacienda. Esta nueva clase media era un grupo dependiente y básicamente desprovisto de propiedad". Véase Petras, op. cit. pág. 111.

28/ Al respecto, Aníbal Pinto anota:"...lo más importante en este cuadro, y lo peculiar en el arreglo chileno, estriba en que 'es el Gobierno y no los propietarios nacionales del sector exportador' el agente que administra, gasta y distribuye una fracción considerable de la renta generada por el intercambio exterior". "Tal composición de hecho tuvo importantes proyecciones económicas y sociales. Al ser canalizada hacia el Estado una parte significativa del ingreso nacional se creó una estructura de demanda y de empleo de los recursos bastante diferente a la que habría existido si esas rentas hubiesen ido a manos de propietarios nacionales. El gasto fiscal contribuyó a la ampliación de los servicios públicos y de los grupos sociales dependientes en una u otra forma de ese tipo de dispendios. Esto es, junto al efecto de la expansión exportadora-importadora sobre los servicios privados, se expresó el otro derivado de la actividad estatal, cooperando ambos al desarrollo de diversos sectores de 'clase media' concentrados en los principales centros urbanos". Véase Pinto, op.cit. págs. 72 y 73.

El tema de la clase media es el tema más controvertido en el análisis de las clases sociales. Es útil recordar esta controversia, que aunque trasciende el ámbito nacional, permite una mejor ubicación en el tema. Ella se inicia poniendo en duda su existencia como clase social. Dos parecen ser las líneas de pensamiento que apoyan esta discusión. La primera de ellas se relaciona con la ubicación de estos grupos en la estructura económica y social. El argumento es el siguiente: "Estos sectores medios de ninguna manera conforman lo que podríamos llamar una clase media, es decir no son lo que clásicamente habría constituído la pequeña burguesía; no son los pequeños propietarios o los propietarios medios frente a los grandes propietarios"..."los sectores medios surgen dentro del aparato productor, como producto de su diversificación y del crecimiento de las funciones estatales dentro del sistema anterior; es decir, desde el punto de vista económico social ellos son dependientes del tipo de estructura pre-existente en las sociedades latinoamericanas. De ningún modo presentan, frente al sistema de dominación anterior, ninguna alternativa básica...". 29/ Una segunda tesis se relaciona con el origen y comportamiento de las clases medias. En ella también se niega que este grupo pueda ser considerado como clase y se sostiene que "los sectores medios son heterogéneos en su composición y en sus vinculaciones funcionales con la estructura social, sus orientaciones de acción difieren, a veces esta divergencia es encontrada;

29/ Ver: Vasconi, Tomás, "La estructura socio-política de la sociedad. (De la dominación 'oligárquico-liberal' al 'populismo')", en Hacia una crítica de las interpretaciones del desarrollo latinoamericano, Carlos Lessa y Tomás Vasconi. Universidad Central de Venezuela, Centro de Estudios del Desarrollo, Serie IV, Cursos y Conferencias, mayo de 1969, pág. 102.

la variedad estructural de sus diversos segmentos componentes determinan una variedad de comportamientos políticos y objetivos sociales". 30/

Frente a este última posición Graciarena señala que "una de las características de las sociedades industriales, o de las que están en vías de serlo, es la de la heterogeneidad de las clases en su configuración estructural y la variedad de comportamientos sociales y políticos que es posible observar en ellas. Pero esto no excluye que cualquiera de estos segmentos jerarquizados de la estructura social pueda ser efectivamente considerado una clase social. En todos ellos se va a encontrar ciertas diferencias de intensidad, pero frente a la heterogeneidad de sus componentes estructurales es posible también advertir la existencia de'un cierto grado de cohesión política y de continuidad de los intereses comunes'. Y son precisamente estos dos aspectos, que superan la heterogeneidad, los que pueden servir de punto de partida para postular la existencia de una clase social". 31/

Un segundo foco de discusión se centra en el papel que habría jugado la clase media en el proceso de desarrollo. Las hipótesis son tan contradictorias y conciliatorias como en el caso anterior. Para Johnson, la clase media es modernizante y ha sido la impulsadora del desarrollo económico. Roselitz tiene una visión pesimista de la clase media. Según su estudio en América Latina, las clases medias son burocráticas", esto es carentes de agresividad, frugalidad y de orientación desarrollista; se orientan al empleo público y a las carreras administrativas. En tanto Ratinoff, opta por una posición

---

30/ Ver: Johnson, John, La transformación política de América Latina. Surgimiento de sectores medios, Buenos Aires, Hachette, 1961.

31/ Ver: Graciarena, Poder y clases sociales en el desarrollo..., op. cit., pág. 142.

intermedia considerando períodos "en la marcha ascendente de la clase media". Según este autor en un primer momento las clases medias en su marcha hacia el poder fueron industrialistas, nacionalistas y promovieron la expansión de las funciones públicas principalmente en la educación y en los servicios asistenciales"... "Sin embargo, el acceso al poder de las clases medias no habría tenido la gravitación y profundidad que en algún momento se le ha atribuído. Si bien es cierto que promovieron el ensanchamiento de las bases de la participación económica, social y política, el sentido último de este proceso parece haber favorecido más a las clases medias que a ningún otro grupo o clase. El impulso revolucionario y populista que caracteriza a los movimientos de clase media no parece haberse propuesto transformaciones incompatibles con el orden tradicional. 32/ En otras palabras o en términos de Roselitz, una vez en el poder, las clases medias se habrían burocratizado.

El tercer punto en discusión, no ya por lo controversial sino por su oscuridad se refiere al ascenso al poder político de la clase media. ¿Cuáles fueron las condiciones que permitieron que una clase que se define por su dependencia de la acción estatal y de la acción privada de los grupos oligárquicos tuviera acceso al poder y negociara el control del poder con los grupos oligárquicos?, ¿Cómo surgió la acción política de las clases medias? Frente a estas preguntas y muchas otras que pudieran plantearse sólo existen posibles hipótesis. Entre ellas la más plausible pareciera ser la tesis de Aníbal Pinto que plantea que en Chile pareciera presentarse un relativo adelanto de la organización social y las formas institucionales con respecto a

---

32/ Ver: Graciarena, ibid, págs. 151 y 152.

los cambios en el nivel de la estructura económica, disociación que tiende a acentuarse en las décadas del 40 y del 50. 33/

El desarrollo institucional habría permitido ampliar la base de participación social transformándola en lo que Germani ha llamdo una "democracia de participación ampliada". 34/

Por otra parte, la coyuntura específica que permitió que el orden institucional aceptara el acceso de la clase media al poder político, parece haber sido la crisis externa y sus efectos correlativos en la economía exportadora.

En aquella oportunidad, los cimientos económicos que sustentaban el poder de la clase alta se desmoronaron y de la nueva orientación de la economía al concentrarse en la sustitución de importaciones surgen nuevos grupos sociales con cuotas importantes de poder económico. Mientras éstos y la clase alta tradicional se integran, se podría postular que se da la oportunidad para el ascenso de la clase media al poder político. La teoría de Graciarena es que el poder político era vital para la consolidación de la clase media.

33/ Pinto, cuando se refiere al constraste entre la estructura socio-política que él llama "avanzada" y la económica "sub-desarrollada", dice que "lo que interesa subrayar es aquella, por decirlo así, segunda y más moderna diversificación de la estructura social, se manifestó y desenvolvió prácticamente al margen de las mutaciones correspondientes en la estructura económica del país. Como dijimos, en escencia sólo constituyó un subproducto del crecimiento vigoroso del sector exportador, primero, y de sus crisis y declinación, después. Esto quiere decir que a la inversa del modelo clásico europeo, la transformación acusada no tuvo su contrapartida natural en otra paralela de la estructura económica, que continuó siendo la misma en su auge y agencia". Véase Pinto, op. cit. pág. 78.

34/ Comentando este mismo tema Graciarena ha destacado que las instituciones que se crearon han proporcionado las bases sociales permanentes a través de las cuales la elite y la clase media han manejado los mecanismos políticos centrales. Véase Graciarena, Poder y clases sociales... op. cit, pág. 152.

La condición subordinada de la posición en la estructura económica de esta clase, le resta poder de negociación. Sólo el Estado y el Partido Político le daría la fuerza necesaria para competir con el poder primordialmente económico de la clase alta.

Desde el punto de vista de la composición interna de la clase media, su participación en la gestión del Gobierno y el impulso dado a la industrialización son las circunstancias mediante las cuales surge una nueva fracción de clase media. Para distinguir a esta última de la anterior, se le ha solido llamar clase media emergente o moderna. Este nombre no sólo las distingue entre sí en cuanto a su orden de aparición sino que también alude a su posición en la estructura económica y a sus relaciones de clase.

En efecto, la clase media tradicional, la vieja clase media o la clase media residual se encuentra vinculada directamente a la clase alta tradicional; suele encontrarse en la burocracia pública o desempeñándose en profesiones liberales, en la actividad económica relacionada con la industria tradicional, en empresas comerciales y de servicios, pequeñas y medianas. Su denominador común es el desempeño en ocupaciones subordinadas o por cuenta propia que dependen de la economía tradicional y de su orden institucional.

En tanto, la clase media emergente es un producto del desarrollo económico y su anclaje principal se encuentra en el sector moderno de la economía. En este sector se encuentra en calidad de profesionales y/o a cargo de la gestión administrativa de la gran empresa o formando parte de la mediana y pequeña empresa integrada al centro dinámico de la economía, en el núcleo de más alto nivel de ingreso, subordinada y progresando con él.

Al hacer un breve recuento nos encontramos con que la clase media se encuentra formada por profesionales, administradores y empresarios pequeños y medianos en la industria, comercio y servicios ligados ya sea al sector tradicional o moderno de la economía, y por funcionarios del sector público. Su característica es su posición de dependencia directamente ligada (no contrapuesta) a los intereses de la clase dominante en el sector económico correspondiente. La raíz de esta posible vinculación de intereses es objetiva y se debe a la ubicación estructural de la clase media en la actividad económica. Si bien por ello no se descarta el hecho de que existan intereses coyunturales opuestos, aunque siempre sujetos a la articulación básica de los intereses que provienen de la estructura económica.

Históricamente esta conjunción de intereses con la clase alta sólo se dió una vez que la clase media obtuvo el poder político. Al adoptar la clase media una política de intervención estatal moderada -planificación indicativa- y propiciar a la vez políticas liberales, el control del proceso económico quedó transferido a la clase alta comprometiéndose la primera con el esquema de desarrollo adoptado por la última. Curiosamente esta política conciliatoria que aparentemente podría aparecer como una negociación fue precisamente la que causó la subordinación total de la clase media a la clase dominante. El hecho de que la clase media, una vez en el poder, no haya podido proponer políticas económicas que rompieran con la naturaleza altamente dependiente del capital externo de nuestra economía, y su orientación altamente concentradora de ingreso, además de su manejo a través de monopolios y oligopolios -todo lo cual constituye un poder equiparable al del Estado-, consolidó las bases de control del poder de la clase alta, debilitando el poder de la clase media y subordinando la actividad económica de sus miembros a la iniciativa del sector dominante.

La subordinación de empleados públicos y profesionales y administradores vinculados a la gran empresa no requiere de mayor explicación, ya que la permanencia en el cargo y su remuneración dependerá no sólo de su desempeño individual sino, en gran medida, del éxito de la empresa como tal. El caso de empresarios pequeños y medianos pareciera que podría ser distinto dado que ellos no ocupan específicamente posiciones de subordinación y teóricamente sus intereses no estarían ligados necesariamente a una misma política económica. Sin embargo, a este respecto hay algunos cientistas sociales que destacan el papel que a este efecto cumplen las cadenas de producción y ven cierta semejanza en la actividad económica industrial y comercial con formas de dependencia características del agro, como el conocido complejo latifundio-minifundio. Es así que la suerte de unos se haya ligada a la suerte de los otros y aunque en un sentido estricto la posición ocupacional es independiente, la actividad económica se ejerce en forma dependiente.

Finalmente, respecto a los empleados y administradores públicos, éstos son, a menudo, nombrados por la confianza personal que en ellos tiene la autoridad pública y en caso contrario, dependen de un superior que si se encuentra en el caso anterior. De este modo al menos formalmente, ellos no se encuentran en condiciones de oponerse o no dar respaldo a la política pública y se convierten en virtuales sostenedores del sistema. Se presenta así, otros caso de subordinación económica y de intereses.

La gran división entre fracciones de la clase media, sería entonces de acuerdo con el desempeño en la actividad económica tradicional o moderna, Respecto a la actividad tradicional, la clase media a ella vinculada se encuentra en la posición de mayor vulnerabilidad. Por un lado este tipo de actividad no es un polo económico dinámico, la actividad dentro del sector

es poco organizada y a menudo invadida por el capital monopólico en busca de nuevas inversiones y por otra parte, la clase media no tiene el escudo que utiliza la clase alta para protegerse de esta situación. Los lazos de parentesco en la clase media unen a las personas dentro de una misma empresa -la empresa familiar-, estos lazos son el elemento de fuerza dentro de la empresa a diferencia de la clase alta que los utiliza como mecanismos de interconección con los distintos sectores económicos y de fuerza dentro del total de la actividad económica.

4. La clase obrera.

Los estudios que proporcionan antecedentes sobre el origen y formación de la clase obrera, lo hacen en su mayoría, desde la perspectiva de su organización en sindicatos y en partidos políticos.

A partir de ellos, es posible detectar en los inicios de su formación como clase, dos focos de fracciones de clase obrera que han tenido gran significación. Uno de ellos se asocia a la oligarquía terrateniente en las estancias magallánicas y en el Valle Central y el otro, a la explotación de las minas. 35/

Se deduce así que el origen y desarrollo de la clase obrera tiene una estrecha conección con la formación de la clase dominante. En la misma época que la oligarquía terrateniente y minera conformaban las fracciones de mayor

---

35/ El primer intento de organizar una federación de campesinos ocurrió en Catemu en el Valle del Aconcagua en 1919. En 1920 tuvo lugar una fuerte represión campesina en las estancias ganaderas de Magallanes a raíz de una huelga. Un siglo antes se producen las primeras manifestaciones de rebeldía de los obreros mineros en el Mineral de Chañarcillo (1834).

importancia de la clase alta, la clase obrera organizada presentaba sus primeros frentes de lucha en vinculación a estas mismas fracciones.

No obstante, a pesar de esta relación dialéctica que existe entre clase dominante y clase obrera, las relaciones internas entre fracciones de clase en cada una de estas clases, se han estructurado muy diferentemente. Al describir a la clase alta, se destacó la existencia de sistemas de alianzas que han permitido superar las diferencias entre fracciones de clase y establecer un sólido frente en función de la defensa de su posición como clase dominante. Si se tratara de analizar desde esta misma perspectiva a la clase obrera, se llegaría tal vez a la conclusión que el sistema de alianzas en esta clase se genera en función de la lucha ideológica. Este sistema y sobre todo en esta clase es débil, debido a la dominación ideológica. Así se explica que, en contados momentos históricos observemos a las fracciones de clase obrera quebrando sus barreras entre fracciones y dando una imagen de clase unida. Es más aún, cuando este hecho se ha dado, han sido patentes las divisiones internas en las diferentes fracciones precisamente ocasionadas por el mismo mecanismo que da origen a la alianza: la lucha ideológica. 36/

36/ Las manifestaciones de mayor solidaridad de la clase obrera como tal se han dado a través de la CUT. Sin embargo, la unión entre fracciones provenientes de distintos sectores económicos a nivel de la CUT, ha sido más formal que real. Prueba de ello son los paros a nivel nacional organizados por la CUT y las variaciones que se han dado en el acatamiento de estos paros. Véase: Pizarro, Crisóstomo, Los trabajadores de la Gran Minería del Cobre, perspectiva histórico comparativa, CEPLAN, 1974, mimeo. Otra organización que intentó unir las distintas fracciones de la clase obrera fueron los Comandos Coordinadores Comunales creados por la Unidad Popular, los cuales en torno al abastecimiento y otros problemas integró las fracciones campesinas y de obreros urbanos. Sin embargo, estas alianzas inter-fracciones han puesto también en mayor evidencia la lucha ideológica intra-fracciones. Baste recordar, a modo de ejemplo, la lucha en el seno de la CUT, entre sectores obreros demócrata-cristianos y oficialistas en tiempo de la Unidad Popular y la lucha por el control de los Sindicatos campesinos en ese mismo tiempo.

Al detenerse en el análisis de cada una de las fracciones que se distinguen con mayor claridad al interior de la clase obrera, se ponen en evidencia las dificultades que esta clase ha tenido para definir intereses por sobre intereses fraccionarios y cómo estas dificultades se relacionan estrechamente con la estructura interna de los sectores económicos a que ellas se vinculan y cómo estas mismas estructuras crean intereses diferentes aún en el seno de las distintas fracciones de clase.

La fracción de clase obrera campesina, por ejemplo, está constituída en su interior por diversos sectores que se diferencian entre sí según su acceso a la tierra y la forma de organización del trabajo agrícola. Se tienen así, sectores con acceso a la tierra como el de:

- inquilinos: Sector social que se define porque su salario lo recibe básicamente en regalías y un pedazo de tierra. La parte de su salario que recibe en moneda, si es que recibe alguna, es insignificante.
- medieros: Sector social que se define por cultivar la tierra a sus expensas y entregar la "mitad" del producto al propietario de la tierra.
- pequeños propietarios o minifundistas: Sector social que se define por poseer un pedazo de tierra insuficiente para satisfacer sus necesidades de subsistencia y las de su familia y que para cubrir esa diferencia debe vender parte de su fuerza de trabajo a otros propietarios agrícolas.

Los sectores campesinos sin acceso a la tierra se diferencian entre sí según la organización del trabajo agrícola:

- obligados: Sector que se caracteriza por estar compuesto por asalariados permanentes que viven en el fundo, trabajando todo el año.
- voluntarios: Sector constituído por asalariados permanentes y sedentarios, pero que sólo tienen trabajo una parte del año.

- afuerinos: Sector que abarca a trabajadores ocasionales, que por lo general se encuentran cesantes y migran constantemente de acuerdo a los cultivos estacionales.

A través de la evolución del salario agrícola, puede observarse que con el tiempo, cada vez tiene mayor peso la remuneración monetaria en el salario agrícola y por lo tanto, podría plantearse que en esta fracción de clase ha existido una movilidad horizontal que se canaliza hacia el proletariado y subrpletariado agrícola, vale decir, hacia obligados, voluntarios y afuerinos. 37/

Ya en el año 1967 se observa que la importancia de estos sectores en el agro era notable. (Ver Cuadro N°1).

37/ Castells, en La Estructura de clases sociales... op.cit. cuadro N°14, pág. 75, presenta el siguiente cuadro de la evolución del salario agrícola:

Año	% en especies	% en dinero
1930	90	10
1953	75	25
1963	65	35
1964	50	50
1965	25	75

Cuadro N° 1

DISTRIBUCION ESTADISTICA DE LOS SECTORES SOCIALES DE LA FRACCION DE CLASE OBRERA EN LA AGRICULTURA, 1967.

Sectores Sociales	Número de personas
- minifundistas	190.000
- inquilinos y medieros	71.700
- proletariado agrícola	
. asalariados permanentes	95.600
- sub-proletariado agrícola	
. asalariados temporales	148.500
. familiares no remunerados	173.000

Fuente: Datos obtenidos a partir de Castells, op.cit.Cuadro N°16, pág.82.

A pesar de esta clara distinción en sectores en esta fracción de clase, su comportamiento como clase, su lucha por intereses que los definen como tal, data de época muy reciente. Mucho se ha hablado del lento despertar del campesinado e incluso cuando éste ha ocurrido se ha discutido sobre su dificultad en plantear sus intereses a un nivel social global por sobre sus intereses directos referidos a su patrón de fundo y a su unidad económica. El proceso de Reforma Agraria y la Ley de Sindicalización campesina fueron las palancas que despertaron definitivamente la conciencia de clase de estos sectores sociales a la vez que agudizaron sus contradicciones internas. 38/

38/ Una tesis sobre el tardío despertar de la conciencia de clase del obrero campesino y un análisis del desarrollo de la sindicalización campesina se encuentra en Errázuriz, Margarita M., y Ortiz, Pura, Chile: La organización de la base social (1950-1970), CELADE, Serie IPI, Sector Políticas de Población, Fascículo 2-5, (en publicación).

A raíz de estos procesos, las diferencias objetivas entre sectores de la fracción de clase obrera campesina, se han traducido con el tiempo, en el hecho de que los intereses de los sectores con acceso a la tierra se hayan orientado a mejorar sus condiciones de trabajo a través de la propiedad privada de la tierra " como modo de organización auto suficiente de la unidad familiar". En tanto los trabajadores agrícolas sin acceso a la tierra han visualizado mejorar sus condiciones de trabajo mediante el acceso a la tierra en forma colectiva.[39/]

De hecho esta contradicción se genera al iniciarse el proceso de Reforma Agraria alrededor de 1967, el cual beneficia en primer lugar a los inquilinos dejando al margen a la gran mayoría del proletariado agrícola, el que, en zonas reformadas, pasa a ser contratado y explotado por los nuevos propietarios o asentados (antes inquilinos).[40/] Este último hecho representa una nueva contradicción objetiva al interior de esta fracción de clase, la que se traduce también en nuevas contradicciones en el plano ideológico.

39/ Ver: Castells, op.cit. pág. 75

40/ Comentando este hecho Castells señala: "Esta fuerza de trabajo, (se refiere a trabajadores no residentes en permanencia en el fundo, aunque trabajan en él y a trabajadores familiares de los socios del asentamiento (voluntarios) excluída de toda participación en la decisión y en los beneficios de la Reforma Agraria), bajo el régimen de asentamiento representaba un tercio de la población activa de los mismos hasta 1970 y se calcula que en un área reformada completa (bajo el límite de la ley de 1967), alcanzarían al cincuenta por ciento de los campesinos del sector reformado. Más aún, desde que los asentamientos pueden decidir contratar mano de obra asalariada, pudimos constatar en varios asentamientos, en 1971, (en la provincia de Ñuble, por ejemplo) la tendencia a ocupar esta mano de obra barata para las tareas más duras...". Véase Castells, M., Reforma Agraria, Lucha de Clases y Poder Popular en el campo chileno, Universidad Católica de Chile, CIDU, N°58, octubre 1972.

Con respecto a intereses opuestos entre sectores de la clase obrera urbana industrial, estos también se relacionan con intereses de carácter inmediato y con aquellos que tienen su origen en las relaciones de la clase dominante con fracciones de la clase obrera. Así, por ejemplo, en las industrias dinámicas donde los obreros se encuentran protegidos por fuertes organizaciones sindicales y el privilegio que por su escasez les otorga su conocimiento técnico, existe un mayor equilibrio de fuerzas entre el sector empresarial y el obrero, derivándose ventajas relativas para el sector obrero en relación a otros sectores obreros vinculados a la industria tradicional o artesanal.

Sobre este tema, en relación a la importancia de las características de la empresa sobre la conciencia de clase obrera, vale la pena recordar algunas hipótesis que planteara Barrenechea y Faletto en relación al efecto del tipo de industria artesanal o industrial sobre la conciencia de clase obrera. 41/ Según estos autores a mayor efecto de la industrialización sobre una empresa (la propiedad tiende a ser más anónima, existe separación entre administración y propiedad, autoridad basada en reglamentos, mayor burocratización, racionalización, etcétera) existe mayor complejidad y ambiguedad en el obrero para interpretar la realidad económico-social. Esta situación se debería en parte, a las características ya señaladas y en parte, al tipo de trabajo que se deriva de la transformación industrial, la cual elimina parcialmente la calificación (trabajo en serie versus aprendizaje de destreza en el manejo de herramientas) y el sentido creador. En el trabajo que se comenta, estos aspectos fueron considerados básicos en la creación de una "cultura obrera", cuyo núcleo,

---

41/ Ver: Barrenechea, Ana M., y Faletto, Enzo, Transformaciones en la ideología y la orientación obrera a partir del desarrollo industrial, FLACSO, Santiago, 1959.

es la actividad que se realiza, el trabajo materializado en algo tangible, que permite al obrero definirse como grupo y donde el enfrentamiento de clases tiene la significación de un enfrentamiento de culturas. Frente a esta realidad, las transformaciones en el trabajo producto del proceso de industrialización, la desaparición de oficio y la carrera que en él se hace en base a calificación, la no existencia de creación, no posibilitan la autodefinición en términos del contenido de la actividad del trabajo. La definición como clase, en este caso, seguiría dada al obrero por la actividad, pero no por sus elementos, sino porque la actividad lo sitúa en una posición determinada en un contexto más amplio. 42/

Las implicancias de este análisis para sus autores, merecen la pena destacarse. En tanto el trabajo artesanal produce unidad del grupo obrero en torno a lo creado, el trabajo de tipo industrial incentiva el individualismo y define al obrero por su posición en relación a otras posiciones. 43/

De acuerdo a este análisis y las diferencias observables en términos de ingresos y beneficios entre sectores obreros, se perfilan importantes brechas que dividirían los intereses de los distintos sectores de los obreros urbanos.

En cierta medida estas diferencias objetivas inciden en forma importante en la identificación de los mismos obreros como clase. Una encuesta realizada por Di Tella en Lota y Huachipato, la que entre otros propósitos perseguía conocer la auto-identificación de los obreros, apoya esta discusión. Según

---

42/ Ibid. pág. 31
43/ Ibid. pág. 39

los resultados de esta encuesta, los obreros que se ubican en la cúspide de su propia clase se identifican como pertenecientes a la clase media, lo cual podría explicarse porque ellos ven su estilo de vida más cercano al de la clase media que al de su clase objetiva. 44/

Es probable que de ser ciertas estas hipótesis, los elementos analizados hayan incidido en un "tinte más reformista" en la acción política de algunos sectores obreros, participando en mayor medida, por lo tanto, de algunas formas culturales y valores de la sociedad global. 45/

Esta identificación con la sociedad global, ha sido considerada como una identificación o subordinación de intereses de la clase obrera a los intereses de otras clases. Se concluiría que los sectores obreros vinculados a la industria moderna, tienden a separar sus intereses del resto de la clase obrera. 46/

En la práctica, estos aspectos de la lucha obrera han ido paulatinamente acentuando las diferencias entre sectores, ya que los aumentos salariales de algunos grupos obreros privilegiados han incidido en aumentos de precios que no son cubiertos con reajustes equivalentes en todos los sectores obreros (los menos organizados), produciéndose un deterioro en el nivel de vida de todos los sectores de escasa capacidad de presión. 47/

44/ Ver: Di Tella, Torcuato y otros, Sindicato y Comunidad: Dos tipos de estructura sindical latinoamericana, Editorial del Instituto, Buenos Aires, 1967, pág. 108.
45/ Ibid. pág. 130
46/ Ver: Faletto, Enzo y Ruiz, Eduardo, "Conflicto político y Estructura Social" en Chile Hoy, Siglo Veintiuno Editores, S.A. Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1971.
47/ Ver: Castells, La estructura de clases, op. cit. pág. 42.

Con los elementos de análisis que hasta aquí se han expuesto es posible especificar las distintas vertientes que han contribuído a esta heterogeneidad de la clase obrera. Sin prestar importancia a su orden de significación, se podrían señalar las siguientes:

a) Heterogeneidad al interior de los estratos obreros por la vía del proceso de implementación de tecnología. Mediante este proceso no sólo se determinarían las oportunidades de ocupación y los niveles de remuneración, sino también la capacidad de negociación y presión de los grupos obreros con el sector patronal.

b) Heterogeneidad producida por el efecto de políticas públicas. Tal vez cabe aquí distinguir o mencionar políticas:

- Políticas populistas, una de cuyas características es ampliar la base de legitimación del Estado incorporando a los sectores populares a la actividad política y haciéndolos partícipes de un conjunto de beneficios sociales. 48/ La participación política y en mayor grado, el acceso a los beneficios sociales se distribuyeron entre aquellos sectores obreros que tenían mayor capacidad de presión y aún entre éstos, con calidades diferentes.

- Políticas de inversión, pública y privada, que determinan zonas geográficas y sectores económicos hacia donde se canaliza la inversión, originando la expansión de algunos sectores obreros.

- Políticas que regulan la organización sindical de los sectores obreros. A través de ellas se posibilitó la organización obrera en forma muy diferenciada.

48/ Ver: Vasconi, op. cit.

c) Heterogeneidad producida por el tamaño de la empresa. El tamaño de la empresa no incide únicamente en la organización sindical obrera. El grado de concentración obrera en el trabajo se vincula además a la formación de conciencia de clase y a la organización de la misma.

d) La suma de estas fuentes de heterogeneidad producidas a nivel de la estructura económica y política, determinan una última instancia de heterogeneidad entre fracciones y sectores obreros. Se trata de la heterogeneidad que se deriva de la adhesión de los obreros a ideologías diferentes, a raíz de la dominación ideológica que penetra en forma variable las distintas posiciones objetivas en cada uno de los puntos anteriores (a, b y c).

Todos estos distintos factores que intervienen en la diferenciación interna de los grupos obreros, Castells los resume en lo que él llama "heterogeneidad por situaciones específicas de la clase obrera". 49/ En su análisis,

---

49/ Castells describe las situaciones específicas, como situaciones que "de hecho, no pueden unificarse como tales y cada una de ellas produce efectos propios. Pero tienen en común el ser una especificación del lugar ocupado, en tanto que fuerza de trabajo, en el sistema productivo, de tal modo que son cualitativamente distintas de las de proletarios situados en la misma fracción. El hecho de distinguirlas responde al supuesto de que están en la base de efectos pertinentes en las expresiones político-ideológicas de clase" ..."Pero tales situaciones especifican el papel jugado por los agentes que en ellas se encuentra en el sistema de contradicciones de clase". Véase Castells, La estructura de clases ... , op. cit.

Castells ejemplifica estas situaciones específicas mencionando el caso de los obreros en la minería y los obreros de la construcción. 50/

Los efectos de estas "situaciones específicas" los comprueba el propio Castells al construir una escala de apropiación del ingreso geográfico por persona ocupada y estratificar los sectores obreros de acuerdo a ella. (Ver Cuadro N°2).

En relación a los datos que presenta, este autor concluye que un reducido sector obrero participa de la tasa de ganancia del sector dominante monopólico. Pero, el avance del sector monopólico estaría provocando al mismo tiempo, un empeoramiento relativo de los sectores tradicionales y de las capas más bajas de empleados y obreros a la par que una crisis aguda en los trabajadores por cuenta propia. "Si las clases sociales fueran grupos de interés económico", dice Castells, "definidos al nivel del ingreso, se estaría insinuando una oposición creciente entre un sector moderno (articulado al imperialismo) y un sector marginal (o sea, desarticulado y en crisis, como consecuencia de la articulación anterior). 51/

50/ Los obreros de la construcción son considerados por Castells como "la capa urbana más explotada y dotada de menor capacidad de resistencia". Sobre ellos dice: "...presentan una situación intermedia entre la industria manufacturera y el sector de empleo encubierto, siendo utilizados a la vez como ejército de reserva y como absorción coyuntural del paro. En efecto, las fluctuaciones de la construcción son las más acusadas y las condiciones de trabajo las que más predisponen a la desorganización de los obreros como proletarios: por un lado, debido a la escasa dimensión de las empresas y a la dispersión de las obras, por otro, el hecho de que al exigirse la permanencia de un año en las faenas para poder sindicalizarse, estos obreros carecen, en la práctica, de derecho legal a la sindicalización y por ende, a la huelga. Ibid.

51/ Ver: Castells, ibid, pág. 96.

Cuadro N°2

ESTRATIFICACION DE LA APROPIACION DEL INGRESO GEOGRAFICO POR PERSONA OCUPADA DE LOS SECTORES OBREROS. SITUACION EN 1969 (EN UNIDADES MONETARIAS, ESCUDOS 1965)

Sector Social Obrero	Valor en la escala de apropiación
- obreros Minería del Cobre	198,2
- obreros Metálicas básicas	97,7
- obreros electricidad, gas, agua	90,6
- obreros petróleo, química y carbón	83,9
- trabajadores por cuenta propia a/ (madera, metales, papel, mecánicos, minerales no metálicos)	65,4
- trabajadores por cuenta propia b/ (minería diversa)	54,5
- trabajadores por cuenta propia (educación y salud)	50,8
- obreros madera, muebles, papel	47,7
- obreros mecánicos metalúrgicos	44,8
- trabajadores por cuenta propia c/ (alimentos, tabaco, vestuario)	43,0
- obreros minerales no metálicos	42,3
- obreros minería diversa	37,5
- obreros educación y salud	35,0
- obreros alimentos, tabaco, vestuario	29,6
- trabajadores por cuenta propia (construcción)	29,0
- empleados agricultura y pesca	24,7
- obreros transporte y comunicación	23,6
- obreros comercio, servicios, administración, defensa d/	23,0
- obreros construcción	19,9
- trabajadores por cuenta propia (agricultura y pesca) e/	11,7
- obreros agricultura y pesca	8,0

Fuente: Construído a partir de Castells, La Estructura de clases,... op cit., págs. 28 y 29. Los datos que utiliza Castells tienen como fuente, Antecedentes sobre el desarrollo chileno, 1960-1970, ODEPLAN, Santiago, 1971.

a/ Presumiblemente en esta categoría se concentran los artesanos.
b/ Debe referirse a pirquineros y otros.
c/ Trabajadores por cuenta propia en servicios privados.
d/ Obreros en Administración Pública.
e/ Principalmente esta categoría se compone de minifundistas.

Aparte de esta conclusión del autor, de la suma de datos que él presenta, se extraen otras no menos importantes. Entre el empresario de industrias metálicas básicas (las dinámicas) y el obrero de la minería del cobre (el más alto en la estratificación obrera) hay la mitad de la diferencia en la escala de apropiación, que la existente entre ese mismo obrero del cobre y el obrero en la agricultura. Para la clase obrera, las diferencias entre fracciones y sectores no sólo son alarmantes, sino caóticas.

Me he detenido en describir aspectos que permiten distinguir fracciones de clase entre el sector obrero, en la creencia que estos mismos aspectos de algún modo apuntan hacia intereses fraccionarios entre los mismos obreros y pueden estar además asociados a formas de vida diferentes según sean entre otros elementos, los niveles de ingreso, niveles de capacitación y tipo de empresa a la cual el obrero se encuentra vinculado.

Desde el punto de vista del Proyecto Estrategias estas diferencias constituyen un punto de partida central en el análisis. Es de gran interés poder determinar el número de obreros vinculados a situaciones de privilegio y que podrían asociar su estilo de vida y pautas de comportamiento al de la clase media, de modo de poder analizar la verdadera significación de fracciones de la clase obrera que podrían haber ya iniciado un descenso de la fecundidad.

La impresión de Castells es que la aristocracia obrera es pequeña en número, aún cuando ha sido extremadamente significativa para la lucha de clase. Para este autor, en la minería existen sólo 17,000 obreros en situación de privilegio. Una búsqueda en este sentido sería de gran interés, ya que la literatura sobre los grupos obreros es abundante en análisis y reflexiones sobre este sector obrero y sobre los grupos obreros más desposeídos, mar-

ginados o explotados. Sin embargo, poco se sabe o se ha querido conocer sobre los obreros en ocupaciones tradicionales o artesanales y su posible conocimiento se encuentra obscurecido por los estereotipos del obrero en el gran sindicato, organizado y con posibilidades de negociación y presión o por aquél totalmente al margen de cualquiera posibilidad. Y precisamente son aquellos los que constituyen el grueso de la clase obrera.

Los datos aquí recopilados, proporcionan antecedentes que ya permiten guiar y orientar el análisis en la detección de sectores claves del cambio demográfico, fin que para Chile, persigue esta monografía. En la próxima sección se intentará, en la medida que los estudios ya realizados lo permitan, adelantar en la cuantificación de estos sectores.

III. HACIA UNA DETECCION EMPIRICA DE LAS CLASES Y LOS SECTORES SOCIALES.

Ya sea por su importancia teórica o por sus ventajas prácticas, en general, los estudiosos de la realidad chilena han optado por estudiar nuestra estratificación social a partir de su estructura ocupacional. 52/

52/ Los estudios sobre la estratificación social chilena son numerosos, sin embargo, la mayoría de ellos son apreciaciones que no intentan someterse a una gran rigurosidad científica. En mayor medida estos estudios abundan en relación al surgimiento, comportamiento, historia de un estrato o clase determinada. Las investigaciones que intentan analizar la estratificación social en su conjunto, precisando los distintos estratos que la componen y sus límites, son pocos en número. Entre estos últimos cabe citar especialmente, a los trabajos realizados por Raúl Urzúa y los que bajo su orientación se han llevado a cabo en el Instituto de Sociología de la Universidad Católica. Recientemente en el Programa de Actividades Conjuntas ELAS/CELADE (PROELCE) ha iniciado una línea de investigación sobre este tema que intenta superar la barrera que oponen los datos al análisis de las clases sociales. Algunos trabajos ya han sido publicados, pero aún no se cuenta con resultados empíricos que puedan incluirse en este trabajo. Sobre sus aspectos teóricos véase: PROELCE, La división social del trabajo: un ejemplo de estudio empírico, Chile 1970, junio 1973.

Cuadro 3

CHILE: CATEGORIA DE OCUPACION POR RAMA DE ACTIVIDAD: 1940, 1952, 1960 y 1970

	1940		1952		1960		1970	
A.- Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca								
1. Empleador	(159.945)	25.6%		2.5%	(12.277)	1.9%	(18.460)	3.6%
2. Cuenta Propia			(156.770)	24.2%	(153.038)	24.3%	(153.300)	29.5%
3. Empleado	(50.281	8.1%	(22.741)	3.5%	(20.046)	3.2%	(26.760)	6.1%
4. Obrero	(409.337)	66.1%	(416.230)	64.2%	(423.706)	67.4%	(314.580)	60.4%
5. Otros			(35.997)	5.6%	(19.480)	3.1%	(7.360)	1.4%
TOTAL	(619.563)	100%	(631.738)	100%	(628.547)	100%	(520.440)	100%
B.- Industria Manufacturera								
1. Empleador			(10.718)	2.6%	(8.055)	1.9%	(14.660)	3.5%
2. Cuenta Propia	(90.425)	30.3%	(111,028)	27.2%	(90.795)	21.2%	(64.500)	15.6%
3. Empleado	(22.842)	7.7%	(52.592)	12.9%	(89.298)	14.8%	(99.340)	24.0%
4. Obrero	(184.702)	62.0%	(229.402)	56.1%	(262.880)	61.5%	(222.700)	53.6%
5. Otros			(4.973)	1.2%	(2.503)	0.6%	(13.760)	3.3%
TOTAL	(297.979)	100%	(408.713)	100%	(454.531)	100%	(414.960)	100%
C.- Servicios								
1. Empleador	(76.282)	17.8%	(4.667)	1.0%	(3.417)	0.6%	(11.740)	1.7%
2. Cuenta propia			(57.267)	12.0%	(42.219)	7.9%	(94.900)	13.4%
3. Empleado	(85.948)	20.0%	(182.603)	38.1%	(234.618)	43.1%	(346.260)	48.9%
4. Obrero	(267.135)	62.3%	(231.452)	48.3%	(261.100)	48.0%	(238.240)	33.7%
5. Otros			(2.923)	0.6%	(1.361)	0.3%	(16.000)	2.3%
TOTAL	(429.365)	100%	(478.912)	100%	(542.715)	100%	(707.140)	100%
D.- Comercio								
1. Empleador	(97.958)	60.4%	(9.437)	4.2%	(6.224)	2.6%	(22.420)	7.5%
2. Cuenta propia			(101.483)	45.5%	(121.008)	50.8%	(127.840)	42.7%
3. Empleado	(40.869)	25.2%	(77.257)	34.7%	(77.815)	32.6%	(87.000)	29.1%
4. Obrero	(23.481)	14.5%	(26.536)	11.9%	(30.216)	12.7%	(54.380)	18.2%
5. Otros			(8.167)	3.7%	(3.192)	1.3%	(7.680)	2.6%
TOTAL	(162.308)	100%	(222.880)	100%	(238.455)	100%	(299.320)	100%
E.- Transporte, Almacenaje y Comunicación.								
1. Empleador			(962)	1.0%	(732)	0.6%	(5.020)	3.2%
2. Cuenta propia			(14.215)	14.9%	(21.445)	18.2%	(26.680)	17.2%
3. Empleado			(43.289)	45.4%	(51.054)	43.4%	(80.720)	52.0%
4. Obrero			(36.167)	38.0%	(43.903)	37.3%	(38.140)	24.6%
5. Otros			(641)	0.7%	(609)	0.5%	(4.580)	3.0%
TOTAL			(95.294)	100%	(117.743)	100%	(155.140)	100%

Fuente: Raczynsky, D., "La estratificación ocupacional..." op. cit. pág. 27. La información para 1940 proviene de V.A. Ostrovich "Características y Evolución de la población económicamente activa de Chile 1940-1960". Centro de Estudios Socioeconómicos, Universidad de Chile, Documentos de Trabajo, preliminar, enero, 1970. La información para los años 1952, 1960 y 1970 proviene de los Censos de Población respectivos.

Para ello, el único medio tal vez disponible sean los censos. Un análisis de los cuatro últimos permite observar los cambios en la distribución de las categorías ocupacionales por rama de actividad, permitiendo estimar los cambios en la composición de los sectores sociales y al interior de ellos. 53/

1. El análisis de los datos.

El análisis de este cuadro destaca los siguientes aspectos: La PEA en la agricultura comienza a disminuir a partir de 1952. Durante todo el período el sector agrícola es un sector prioritariamente compuesto de obreros, aunque esta categoría disminuye en términos absolutos y relativos durante todo el período que se comenta. En el sector agrícola aumentan los empleadores y los empleados. Los trabajadores por cuenta propia si bien aumentan su peso relativo en el sector, mantienen la misma cantidad en números absolutos.

El Sector Industrial aumentó la población en él ocupada hasta 1960. Es también un sector mayoritariamente obrero aunque la ocupación en esta última categoría se encuentra en franca disminución en la última década. Las cifras destacan también el aumento de empleadores y la disminución de los trabajadores por cuenta propia. Según Raczynsky, este crecimiento sugiere "que la pequeña industria aumenta a costa del "cuenta propia". Otro aspecto que destaca el autor del cuadro es que la relación empleado-obrero en este sector

---

53/ Esta sección se ha basado principalmente en el trabajo de Dagmar Raczynsky, op.cit. Todos los párrafos que aparecen entre comillas, que que no indiquen otra referencia, son citas textuales de su trabajo.

pasa de .12 en 1940, a .23 en 1952, a .24 en 1960 y a .40 en 1970. Esto indicaría que dentro del sector industrial se ocupa una proporción creciente de empleados y técnicos.

"Pasando a los diversos sectores económicos del terciario, se observa, en primer lugar, que en contraposición al sector agrícola y al industrial, estos sectores no están constituídos, mayoritariamente, por obreros, aunque el sector de servicios (gubernamentales, educación, esparcimiento, personales, etcétera), lo fue en el pasado. La proporción de obreros en estos servicios baja de un 62% en 1940, a un 48% en 1952, que se mantiene hasta 1960, a un 34% en 1970. Al mismo tiempo, la proporción de empleados en estas actividades se eleva de un 20% al comienzo del período a un 49% en su final. La relación empleado-obrero en el sector servicios también es creciente: .32 en 1940, .79 en 1952, .90 en 1960 y 1.45 en 1970. Sin embargo, no aumentan solamente los empleados que trabajan en servicios, sino también los empleadores y trabajadores por cuenta propia en ellos. En la última década, los primeros aumentan en cerca de 8 mil personas y los segundos, en cerca de 50 mil".

El sector comercio, un sector predominantemente de trabajadores por cuenta propia y con un porcentaje relativamente bajo de obreros, presenta un aumento de las categorías empleadores (cerca de 16 mil personas), y obreros (cerca de 24 mil personas), en la última década y una disminución de sus trabajadores por cuenta propia, pero ellos siguen siendo la categoría más numerosa (128 mil personas en 1970: 43% de la PEA en ese sector).

"En este análisis del sector terciario llaman la atención cuatro hechos: absorbe gran cantidad de mano de obra; no es un sector prioritariamente obrero; aumenta la proporción empleado-obrero, indicando una creciente burocratización del sector en cada una de sus ramas de actividad, con excepción del comercio; e incrementa considerablemente el número (absoluto) de sus trabajadores por cuenta propia".

2. Los estratos ocupacionales como un indicador de sectores sociales.

Teniendo en cuenta los antecedentes proporcionados por el Cuadro N°1 y en un intento de añadir una dimensión vertical al análisis de la estructura ocupacional, Dagmar Raczynsky define una serie de estratos ocupacionales que se diferencian en términos de su posición en el proceso de producción y de consumo. 54/ De la combinación de ambas posiciones se hace una escala de estratos ocupacionales. 55/ La escala resultante upuede observarse en el Cuadro N°4.

54/ Los estratos ocupacionales según su posición en el proceso de producción determinados por Raczynsky se basan con algunas modificaciones, en el trabajo de Torcuato Di Tella, "Economía y estructura ocupacional en un país subdesarrollado", en Desarrollo Económico, vol. I, 1966. Los estratos ocupacionales según su posición en el consumo se han construído según posiciones equivalentes en el acceso a las recompensas sociales utilizando como indicadores de recompensas a la educación y al ingreso.

55/ Sobre la construcción del índice de acceso a las recompensas, mayores antecedentes en: Raczynsky, Dagmar, Posición socio-económica y consistencia de status en las ocupaciones, Instituto de Sociología, Universidad Católica de Chile, mimeo, 1972.

Cuadro 4

ESTRATOS OCUPACIONALES URBANOS

Acceso a las recompensas	"Autónomos"	"Dependientes"	Estratos Ocupacionales
ALTO	Profesionales empleadores Profesionales independientes Gerentes propietarios empleadores Vendedores oficinistas empleadores	Profesionales empleados Gerentes empleados	Estrato alto autónomo Estrato alto administrativo
		Oficinistas empleados Vendedores empleados	Estrato medio alto administrativo
	Gerentes por cuenta propia Trabajadores en medios de transporte por cuenta propia		Estrato medio alto autónomo
		Artesanos, operarios empleados Oficinistas obreros Empleados trabajadores en servicios Empleados en medios de transporte	Estrato medio bajo administrativo
	Vendedores por cuenta propia		Estrato medio bajo autónomo
	Artesanos, operarios por cuenta propia	Vendedores obreros Artesanos, operarios obreros Empleadas domésticas	Estrato bajo dependiente
BAJO	Trabajadores en servicios y similares por cuenta propia		Estrato bajo autónomo

Fuente: Raczynsky, Dagmar,"La estratificación ocupacional..." op.cit. pág. 44.

El análisis de la distribución de la población en cada uno de los estratos indica que el estrato alto autónomo, el estrato alto administrativo y el estrato alto medio administrativo manifiestan una tendencia a aumentar de tamaño (Ver Cuadro N°5). De entre ellos, el estrato alto autónomo desciende del 1,8% en 1952 al 1.3% en 1960 para luego alcanzar el 2.5% en 1970. Los otros dos estratos presentan una tendencia permanente durante el período analizado a aumentar su volumen.

El estrato medio alto autónomo formado por los pequeños empresarios con algún capital, el estrato medio bajo administrativo formado por artesanos y operarios que figuran como empleados, por los empleados en servicios y medios de transporte y por los oficinistas que figuran como obreros y el estrato medio bajo autónomo formado por los vendedores y similares por cuenta propia, han variado su participación en la PEA durante este período disminuyendo la participación del primero de los grupos señalados y aumentando la de los dos últimos. Sin embargo, es difícil asegurar si esta variación corresponde a un cambio real del tamaño de los grupos o a redefiniciones censales, según lo señala la autora del trabajo en referencia, ya que la disminución de los pequeños empresarios con algún capital "va paralela a un aumento drástico y que implica casi el mismo número de personas de la categoría vendedores y similares por cuenta propia".

El estrato obrero dependiente y dentro del estrato agrícola, los obreros en la agricultura, que constituyen las categorías más numerosas durante todo el período, manifiestan a la vez una tendencia constante a disminuir su número. Ambas categorías disminuyen su participación en la PEA tanto en términos relativos como absolutos. El estrato obrero autónomo mantiene una participación relativamente constante durante todo el período bajo observación.

Cuadro 5

DISTRIBUCION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR ESTRATOS OCUPACIONALES

Estratos	Año 1952	1960	1970
I. ESTRATOS URBANOS.			
1.- Estrato Alto Autónomo.			
Profesionales empleadores	(2.712)	(1.491)	(6.800)
	0.1%	0.0%	0.3%
Profesionales independientes	(14.845)	(11.844)	(15.660)
	0.7	0.5	0.6
Gerentes empleadores	(19.074)	(15.718)	(19.660)
	0.9	0.7	0.8
Vendedores, oficinistas, empleadores	(1.442)	(1.824)	(20.060)
	0.1	0.1	0.8
Sub-Total	(38.073)	(30.877)	(62.180)
	1.8	1.3	2.5
2.- Estrato Alto Administrativo.			
Profesionales empleados	(70.735)	(101.959)	(150.960)
	3.3	4.3	5.9
Gerentes empleados	(12.029)	(10.609)	(15.440)
	0.6	0.4	0.6
Sub-Total	(82.764)	(112.568)	(166.400)
	3.9	4.7	6.5
3.- Estrato Medio Alto Administrativo.			
Empleados oficinistas	(148.259)	(146.399)	(223.900)
	6.9	6.2	8,7
Empleados vendedores y similares	(21.565)	(39.889)	(53.160)
	1.0	1.7	2.1
Sub-Total	(169.824)	(186.288)	(277.060)
	7.9	7.9	10.8
4.- Estrato Medio Alto Autónomo.			
Gerentes por cuenta propia	(96.527)	(18.448)	(12.640)
	4.5	0.8	0.5
Trabajadores transporte por cuenta propia	(13.718)	(20.586)	(25.460)
	0.6	0.9	1.0
Diversos trabajadores empleadores	(5.930)	(1.679)	(16.280)
	0.2	0.1	0.7
Sub-Total	(116.175)	(40.713)	(54.380)
	5.3	1.8	2.2

(continúa)

Cuadro 5 (continuación)

Estratos	Año 1952	1960	1970
5.- Estrato Medio Bajo Administrativo.			
Artesanos, operarios, empleados	(28.933) 1.3	(46.541) 2.0	(106.060) 4.1
Oficinistas obreros	(13.126) 0.6	(13.056) 0.5	(17.300) 0.7
Empleados trabajadores en servicios	(36.308) 1.7	(44.298) 1.9	(60.620) 2.4
Empleados en medios de transporte	(26.240) 1.2	(32.359) 1.4	(52.080) 2.0
Diversos trabajadores empleados	(57.591) 2.7	(50.149) 2.1	(55.820) 2.2
Sub-Total	(162.198) 7.5	(185.403) 7.9	(291.880) 11.4
6.- Estrato Medio Bajo Autónomo.			
Vendedores por cuenta propia	(31.191) 1.4	(114.213) 4.8	(123.980) 4.8
Sub-Total	(31.191) 1.4	(114.213) 4.8	(123.980) 4.8
7.- Estrato Obrero Dependiente.			
Vendedores obreros	(3.881) 0.2	(10.205) 0.4	(15.180) 0.6
Artesanos, operarios, obreros	(735.535) 34.1	(609.853) 25.7	(573.260) 22.4
Empleados domésticos	a/	(196.176) 8.3	(167.640) 6.5
Sub-Total	(739.416) 34.3	(816.234) 34.4	(756.080) 29.5
8.- Estrato Obrero Autónomo.			
Artesanos, operarios por cuenta propia	(110.084) 5.1	(108.601) 4.6	(128.780) 5.0
Trabajadores en servicios por cuenta propia	(43.058) 2.0	(22.815) 1.0	(38.900) 1.5
Sub-Total	(153.142) 7.1	(131.416) 5.6	(167.680) 6.5

(continúa)

Cuadro 5 (continuación)

Estratos	Año 1952	1960	1970
Otros estratos urbanos	(54.124) 2.5	(107.692) 4.4	(146.880) 5.5
TOTAL ESTRATOS URBANOS	(1.546.907) 71.7	(1.726.404) 72.8	(2.045.520) 79.7
II. ESTRATOS AGRICOLAS			
Empleadores en la agriculatura	(15.704) 0.7	(12.130) 0.5	(18.000) 0.7
Empleados en la agricultura	(15.628) 0.7	(15.853) 0.7	(17.120) 0.7
Trabajadores por cuenta propia en la agricultura	(155.780) 7.8	(152.609) 6.4	(156.000) 6.1
Obreros en la agricultura	(392.768) 18.2	(442.275) 18.7	(319.200) 12.4
Otros estratos agrícolas	(27.510) 1.3	(20.570) 0.9	(7.540) 0.3
TOTAL ESTRATOS AGRICOLAS	(608.390) 28.2	(643.437) 27.2	(517.860) 20.2
TOTAL TODOS LOS ESTRATOS	(2.155.297) 99.9	(2.369.841) 100.0	(2.564.380) 99.9

Fuente: Raczynsky, Dagmar, "La estratificación ocupacional..." op.cit. pág.47

a/ En 1952 esta categoría está incluída en la de los artesanos y operarios obreros.

La información proviene de los Censos de Población de los años respectivos. Se eliminó a los familiares no remunerados de la PEA total. Es difícil integrar esta categoría. Además, ella no aparece en el Censo de 1952 y está definida de diferente modo en los Censos de 1960 y 1970.

Las conclusiones de este análisis señalan que las ocupaciones urbanas dependientes son las que aumentan en mayor grado su participación en la PEA (representan un 54% de ella en 1952), un 55% en 1960 y un 58% en 1970). De entre estas ocupaciones, crecen con mayor rapidez los estratos medios y altos.

Se pone de manifiesto además en este trabajo que "los estratos urbanos altos, autónomos y dependientes comparten el acceso más alto a las recompensas, participan en forma creciente en la PEA y dentro de ellos predominan en forma cada vez más marcada, los profesionales, técnicos y afines. Esto sugiere que en los estratos más altos de la pirámide ocupacional no hay una gran línea divisoria entre aquellos que trabajan en forma autónoma y aquellos que son dependientes, entre los empleadores y los cuenta propia y los empleados con funciones directivas."

Los estratos medios también comparten un acceso diferencial a las recompensas e incrementan su participación en la estructura ocupacional, sobre todo en el último período. Es interesante señalar, que un estudio sobre la distribución del ingreso en Chile destaca que entre 1960 y 1969, la distribución del ingreso al interior de la categoría de empleados se hace más desigual, aumenta el porcentaje del ingreso del cual se apropia la clase media alta administrativa: "el 10% de los empleados más ricos aumenta su participación en el ingreso en desmedro del 90% restante". 56/

56/ Ver: Heskia, Isabel, La Distribución del Ingreso en Chile, Seminario Distribución del Ingreso y Desarrollo, Universidad Católica de Chile, CEPLAN, marzo 1973, S.73, N°4.

Al interior de los estratos bajos existe una gran heterogeneidad. "Por un lado, están los que trabajan en forma independiente y que en muchos casos no tienen un empleo estable y, por otro, las diversas categorías de obreros. Estas últimas, presentan en conjunto, un acceso a las recompensas mayor al del estrato bajo autónomo. Sin embargo, los antecedentes indican una gran heterogeneidad al interior de este estrato. El sector económico, ciertas características de la unidad productiva en que se trabaja y el nivel de calificación, son algunos de los criterios relevantes para la diferenciación interna de este estrato". 57/

Finalmente, al observar los cambios en el tamaño relativo de los estratos ocupacionales, resalta que entre 1952 y 1960 se observa una cierta permanencia en la participación de cada estrato en la composición de la PEA, observándose un desplazamiento hacia arriba entre 1960 y 1970, esto es, aumentan en forma más rápida los estratos medios y altos en la estructura ocupacional urbana.

2.1. Las distancias entre los estratos. El ingreso como indicador.- Para tener una visión más completa de las distancias entre los distintos estratos y de la heterogeneidad dentro de cada uno de ellos, vale la pena detenerse brevemente a examinar la forma en que el ingreso se distribuye en y entre los distintos estratos. Sobre este tema, un estudio realizado en CEPLAN 58/

57/ Ver: Raczynsky, La estratificación ocupacional..., op.cit. pág. 56.
58/ Ver: Foxley, Alejandro y Muñoz, Oscar, Redistribución del Ingreso, Crecimiento Económico y Estructura Social, El Caso Chileno, Seminario Distribución del Ingreso y Desarrollo, Universidad Católica de Chile, CEPLAN, marzo 1973, S.73, N°8, pág. 49.

señala que el estrato formado por empleadores, altos empleados, trabajadores independientes de altos ingresos y profesionales, constituye el estrato donde se produce la mayor diferenciación en términos de ingresos. "...el rango va desde cuatro sueldos vitales hasta 80 sueldos vitales. Por la misma razón, mientras todo este estrato absorbe el 35% del ingreso, el sub-estrato formado por el 1% de la población más rica dispone del 10% del ingreso" Respecto a este mismo grupo, otro estudio destaca que este percibe una renta media 5 veces mayor que la del conjunto de la población y 16 veces superior a la del estrato inferior. 59/

En relación al grupo intermedio o medio, este mismo estudio señala que en su conjunto este grupo tendrían un ingreso medio alrededor de un 30% superior al del promedio nacional y alrededor de 4 veces superior al del 50% de los activos del estrato inferior. Agrega además,que un 10% de este grupo estaría directamente vinculado al estrato superior y podría constituir una parte del mismo. El estudio anteriormente citado de CEPLAN, al analizar los grupos sociales desde el punto de vista del ingreso, considera a los obreros urbanos ocupados en empresas de alta productividad como integrantes del estrato medio. En dicho trabajo vale la pena destacar que se señala que: "... en este sector es preciso reconocer la existencia de una capa superior, compuesta principalmente por empleadores, altos empleados y profesionales y obreros de empresas de muy alta productividad, que han logrado un considerable poder económico vinculado a organizaciones gremiales muy fuertes. Esto se traduce en un conjunto de beneficios, monetarios y no monetarios, ligados ya sea a regímenes

---

59/ Ver: Pinto, Aníbal, "Estructura Social e implicaciones políticas", en Revista Latinoamericana de Ciencias Políticas, agosto 1970, Vol. I, N°2.

previsionales de privilegio o bien a concesiones hechas por las grandes empresas, mineras, industriales o de utilidad pública, privadas o estatales. Estos beneficios adicionales a la remuneración, pueden llegar a ser proporciones muy importantes de los ingresos directos, por lo que probablemente la distribución aparente del ingreso no refleja la verdadera posición de estas capas". Más adelante, en el mismo trabajo, se continúa diciendo: "...tiende a configurarse así una nueva composición de las llamadas clases medias: los grupos que tradicionalmente tuvieron acceso a la educación media o superior y a un empleo en el sistema estatal, comercial o financiero, se dividen entre aquellos que se insertan en las grandes organizaciones a las que les corresponden los grandes sindicatos y aquellos que van quedando en situación atomizada; por otro lado, emergen grupos de trabajadores -de origen proletario-, que por razones de su organización y de los sectores en que operan, quedan en situación privilegiada con respecto a los últimos mencionados". 60/

En cuanto al estrato bajo, la CEPAL 61/ calcula que éste tendría un ingreso medio que no alcanza la tercera parte del ingreso medio nacional, la cuarta parte del grupo medio y el 7% del grupo alto. En este estrato, se estima que un 32% dispone de apenas el 5,6% del ingreso nacional y tiene una retribución por persona que no alcanza a la quinta parte de la renta media nacional. En este grupo los llamados trabajadores independientes urbanos, se ubican junto con los campesinos, en el sub-estrato más pobre.

60/ Ibid.
61/ Ver: Pinto, Aníbal, "Crítica a una tesis tradicional" en Godoy, op.cit.

Sobre el sector agrícola, el estudio de CEPLAN expresa que: "De una población activa en el sector agrícola cercana a las 750,000 personas hemos estimado que cerca de 350 mil obreros están en el primer estrato (el estrato más pobre) y es probable que casi la totalidad de los trabajadores por cuenta propia del sector, más los familiares no remunerados, corresponden a la población que trabaja en minifundios, es decir, entre 300 mil y 400 mil personas, la mayor parte de las cuales también estarían en el estrato más pobre". Se ilustran las condiciones de la población agrícola ocupada en minifundios con un estudio realizado en las pequeñas comunidades agrícolas del Norte Chico. 62/ En él se dice que por lo general el ingreso bruto obtenido por la producción de este tipo de propietarios escasamente llegaba al 18% de un sueldo vital anual en 1966, con el cual debía financiarse el consumo familiar.

2.2. Algunas observaciones sobre la diferenciación en estratos ocupacionales.- Se ha distinguido una gran variedad de estratos constituídos por afines en el acceso a las recompensas sociales (educación e ingreso) y en su forma de inserción en la estructura productiva.

Al agrupar estos estratos en altos, medios y bajos, desde el punto de vista del ingreso, se ha observado una gran dispersión, tanto al interior de estos grupos como entre ellos. Dado que esta agrupación en tres categorías sociales es un tanto gruesa es interesante especificar la gradación entre los estratos ocupacionales construídos por Raczynsky. Basándose en su índice de acceso a las recompensas de los Estratos Ocupacionales es posible precisar continuidades o discontinuidades entre ellos en función del ingreso y la

---

62/ Ver: Pascal, Andrés, Relaciones de poder en una localidad rural, ICIRA, Santiago de Chile, págs. 83 y 84.

educación.[63/]

En primer lugar, se observa un gran corte entre el Estrato Medio Bajo Autónomo y el Estrato Bajo Dependiente y un estrato aislado por su distancia con el precedente y el inmediatamente siguiente, se trata del Estrato Medio Alto Administrativo. En segundo lugar se observa que las distintas categorías de los estratos superiores e inferiores se superponen. En el Estrato Alto Administrativo, los profesionales empleados tienen un promedio de acceso a la educación y al ingreso superior a todas las categorías del Estrato Alto Autónomo salvo la de profesionales, técnicos y afines empleadores. Con respecto a los profesionales, técnicos y afines por cuenta propia, su promedio es bastante más alto. Dentro de este mismo estrato, también los gerentes y empleados de categoría directiva alcanzan un promedio levemente mayor al de empleadores propietarios en industria y comercio que se ubica en la categoría superior. En el extremo inferior de los estratos ocupacionales, entre el Estrato Obrero Dependiente y el Estrato Obrero Autónomo, los artesanos y operarios obreros dependientes, vendedores y afines obreros tienen un acceso semejante entre ellos y un tanto superior al de trabajadores en servicio y similares obreros. Por otra parte, esos mismo artesanos y operarios por cuenta propia se diferencian enormemente de la siguiente categoría dentro de su mismo estrato, la de trabajadores en servicios y similares por cuenta propia.

63/ La información que se dá a continuación ha sido elaborada en base al Indice de Acceso a las recompensas de los estratos ocupacionales. Véase Raczynsky, Posición socio-económica...op.cit., Cuadro N°6 pág. 41. Las distancias entre estratos se han calculado en base al promedio del puntaje del índice obtenido por todas las categorías de un mismo estrato. La superposición entre categorías de distintos estratos se ha determinado en base al puntaje individual obtenido por cada categoría.

Se podría concluir que en ambos extremos la calidad de autónomo y dependiente no discrimina exactamente entre las distintas categorías que componen cada estrato en términos de la educación y el ingreso. Habría que analizar desde el punto de vista de la estructura de clase si esta calidad es significativa en cuanto al comportamiento de clase de los estratos señalados.

En cuanto al Estrato Medio Alto Administrativo habría que considerarlo como un estrato en transición. No es posible integrarlo al Estrato Alto Administrativo y se diferencia apreciablemente del Estrato Medio Alto Autónomo. Desde este ángulo tiene sentido hablar gruesamente de sectores sociales haciendo una división tricotómica de la sociedad. 64/ Habría sí que tener en cuenta, el status intermedio que habría que adjudicar a empleados oficinistas y empleados vendedores y similares que forman parte del estrato que hemos llamado en transición.

Finalmente, es necesario destacar que en el Estrato Obrero Dependiente se ubica la categoría que tiene el porcentaje más alto de participación en la PEA; la de Artesanos y operarios obreros. Esta categoría no discrimina las diferencias que se han señalado con anterioridad para los obreros vinculados a la industria tradicional y moderna. En este caso sería tal vez conveniente

---

64/ La división tricotómica estaría dada por los grandes cortes o discontinuidades que en función del ingreso y educación se dan entre los estratos. Un primer bloque estaría constituído por el Estrato Alto Autónomo y Administrativo. El segundo bloque por el Estrato Medio Alto Autónomo y los Estratos Medios Bajos Autónomos y Administrativo. El último bloque por los Estratos Bajos Autónomo y Dependiente.

buscar información en ese sentido, distinguiendo además ramas de la economía.

3. La marginalidad social.

Parece difícil concluir un análisis de los estratos sociales sin referirse a la marginalidad social e intentar analizar cómo ella encaja en la estructura social.

Para poder establecer un nexo entre los estratos sociales ya descritos y la marginalidad social, debiéramos referirnos a la marginalidad del empleo o del ingreso. Podría parecer ésta una elección arbitraria o caprichosa, sin embargo, la gran mayoría de las discusiones teóricas más recientes sobre el concepto de marginalidad establecen sus estrechas vinculaciones con la estructura productiva. 65/ Por otra parte, para los interesados en otros aspectos de la marginalidad, a menudo en aquellos aspectos que la hacen visible porque su realidad se impone, el empleo; la estructura ocupacional como sus formas de inserción, parece ser el elemento estratégico que resume los efectos de una serie de procesos tanto a nivel estructural (formas de propiedad de los medios de producción, formas de apropiación del excedente económico, grado de división del trabajo, nivel de desarrollo de las fuerzas productivas) como a nivel individual (características psico-sociales de los individuos que determinan sus

---

65/ Véase los trabajos de: Nun, José, "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en, Revista Latinoamericana de Sociología, N°69/2, Buenos Aires, julio 1969. También véase: Quijano, Aníbal, Polo marginal de la economía y mano de obra marginalizada, CEPAL, División de Asuntos Sociales, ditto. Cardoso, Fernando H., "Participación Social y Desarrollo: la clase obrera y los grupos marginales", en Boletín ELAS, N°6, Año 1, diciembre 1970. Lessa, Carlos, "Marginalidad y proceso de marginalización" en, Lessa, C. y Vasconi, T., op. cit. pág. 125. Borsotti, Carlos, Documentos para la discusión del marco teórico de la investigación Estrategias de supervivencia de las unidades familiares de los sectores populares urbanos, ELAS, mayo 1973.

oportunidades de empleo y origen de estas características). Además, el empleo une a estos procesos a otra serie de procesos, cuya raíz podría ser la estructura de la ocupación, sus formas de inserción y las oportunidades de acceder a ella. De este modo la marginalidad que se inicia con la marginalidad de la estructura productiva (el análisis de este último puede explicar las raíces estructurales de la marginalidad), desencadena el fenómeno de la marginalidad total expresada en marginalidad ecológica, marginalidad política, etcétera. Finalmente, desde el punto de vista del Proyecto Estrategias y de su enfoque teórico, interesa conocer cómo se inserta la marginalidad social en la estructura económica y social y desde este ángulo, la ocupación es nuevamente un buen indicador.

No obstante, los pocos intentos de medir marginalidad a nivel nacional han utilizado a la vivienda como indicador. Se incluye el Cuadro N°6 para contar al menos con una estimación gruesa de la marginalidad por provincias en Chile desde la perspectiva de la vivienda.

3.1. Las ocupaciones marginales.- Tratar el tema de la marginalidad social desde el ángulo de la marginalidad de la ocupación nos remite al problema de detectar la ocupación marginal. Se excluye de este análisis la desocupación o la cesantía ya que estas categorías se conciben más como situaciones que marcan un segundo corte vertical a lo largo de la estratificación social, que, como un nuevo estrato residual, inserto a un nivel dado de la estructura ocupacional. Lo que no se contradice con el hecho de que en el estrato correspondiente a la ocupación marginal se detecta una alta proporción de cesantes o desempleados.

Cuadro 6

POBLACIONES MARGINALES POR PROVINCIA
(Encuesta CORFO-CORVI, datos al 31-XII-1963)

Provincias	Número de comunas en la provincia	Número de comunas encuestadas (para el reconocimiento de poblaciones marginales).	Porcentaje que representa la población urbana de las comunas encuestadas respecto de la población urbana de la provincia. 1963.	Número de poblaciones en las comunas encuestadas.	Número de familias en viviendas marginales en las comunas encuestadas en la provincia. 1963.	Número de habitantes en poblaciones marginales en las comunas encuestadas de la provincia (índice 5, 6 habitantes por familia).	Porcentaje de habitantes que viven en viviendas marginales respecto de la población urbana de las comunas encuestadas.
Tarapacá	12	2	80.2	21	6.622	37.083	31,43
Antofagasta	9	2	59.0	29	16.962	94.987	72,28
Atacama	7	4	64,1	12	2.043	11.441	14.71
Coquimbo	15	7	82,5	75	9.869	55.266	33,52
Aconcagua	14	6	60,6	8	685	3.836	6,42
Valparaíso	16	11	90,3	59	4.438	24.853	4,56
Santiago	38	25	98,50	194	20.907	117.079	4,07
O'Higgins	16	7	68,3	9	1.358	7.604	6,99
Cochegua	15	3	68,0	11	235	1.316	3,22
Curicó	7	1	76,0	17	1.041	5.830	16,28
Talca	7	3	71,1	19	1.201	6.726	9,15
Maule	4	2	87,8	12	481	2.694	9,19
Linares	8	3	79,2	16	1.137	6.367	11,35
Ñuble	18	5	79,7	32	1.839	10.298	10,41
Concepción	14	9	48,1	64	16.021	89.718	18,85
Arauco	6	2	79,3	3	40	224	0,51
Bío-Bío	8	4	63,7	28	1.057	5.919	9,91
Malleco	11	6	79,8	18	1.077	6.031	9,08
Cautín	16	9	82,4	29	1.743	9.761	7,12
Valdivia	11	7	85,1	29	957	5.359	4,90
Osorno	5	3	96,7	36	1.501	8.406	11,29

(Continúa)

Cuadro 6 (continuación)

Provincias	Número de comunas en la provincia	Número de comunas encuestadas (para el reconocimiento de poblaciones marginales).	Porcentaje que representa la población urbana de las comunas encuestadas respecto de la población urbana de la provincia. 1963.	Número de poblaciones en las comunas encuestadas.	Número de familias en viviendas marginales en las comunas encuestadas en la provincia. 1963.	Número de habitantes en poblaciones marginales en las comunas encuestadas de la provincia (índice 5, 6 habitantes por familia).	Porcentaje de habitantes que viven en viviendas marginales respecto de la población urbana de las comunas encuestadas.
Llanquihue	7	3	87,3	33	2.772	15.523	20,37
Chiloé	14	3	73,1	9	312	1.747	10,25
Aysén	6	- a/	79,1	- a/	- a/	- a/	- a/
Magallanes	10	2	95,8	8	2.754	15.422	23,33
PAIS b/	294	129	89,14	771	97.052	543.490	10,53

Fuente: Giusti, Jorge, "La formación de las 'poblaciones' en Santiago: aproximación al problema de la organización y participación de los 'pobladores' ", en Revista Latinoamericana de Ciencia Política , FLACSO, Santiago, Vol. II, N° 2, agosto 1971, pág. 378. Giusti utiliza datos de la encuesta CORFO-CORVI y de un estudio de DESAL (1964).

a/ No hay datos disponibles

b/ En base a las cifras de las comunas encuentadas.

El concepto de "empleo marginal" ha sido frecuentemente definido como un empleo que proporciona un nivel de ingreso bajo el nivel mínimo establecido. Henry Kirsch señala que: "...una de las principales funciones del empleo es proporcionar una fuente segura de ingreso que permita satisfacer las necesidades básicas tanto del trabajador como de quienes dependen de él... (así)... el sub-empleo puede definirse en función de un nivel anormalmente bajo de ingreso. Surge así un enfoque estadístico que vincula directamente el problema de empleo con el de la pobreza generalizada". 66/ Kirsch calcula que el empleo marginal en actividades no agrícolas en Chile en 1968 alcanzaba a un 12.3%. La identificación del empleo marginal con un bajo nivel de ingreso incluye una serie de otras consideraciones: la ocupación en actividades no directamente productivas para el sistema económico; la incapacidad de organización para lograr beneficios que son comunes para el resto de los asalariados; el desempeño en ocupaciones que no se ciñen a las reglas legales que se refieren a la situación de trabajo y a sus beneficios, son las más a menudo citadas.

De la literatura revisada, otros trabajos se refieren a este tema, aún cuando no utilizan expresamente el concepto de ocupación o empleo marginal. De entre ellos uno de los trabajos que se acerca con mayor precisión a este tema es la conceptualización realizada por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) sobre el "sector informal" del

---

66/ Ver: Kirsch, Henry, "El empleo y el aprovechamiento de Recursos Humanos en América Latina" en, Boletín Económico de América Latina, Naciones Unidas, Vol. XVIII, N°1 y 2, 1973, pág. 59.

mercado de trabajo.[67/] Este sector corresponde al sector económico donde la demanda de mano de obra no es función de la acumulación de capital". [68/] En términos de la PEA, es la fuerza de trabajo que no encuentra ocupación en las empresas organizadas de la actividad urbana y cuya alternativa por lo general es autocrear empleos de bajos niveles de productividad con ingresos de subsistencia. De este modo, el sector informal está constituído entonces por "el conjunto de empresas y/o personas ocupadas en actividades no organizadas, [69/] que utilizan procesos tecnológicos simples y que además están insertados en mercados competitivos o en la 'base' de la estructura productiva en el caso de los mercados oligopólicos concentrados". [70/]

Una consideración final aparece subyacente a la conceptualización de "sector informal" y parece pertinente destacarla. Se refiere a la relación del sector informal con el sistema económico. La existencia del sector informal es independiente a su funcionalidad o disfuncionalidad respecto del sistema económico. Esta consideración es válida aun cuando, desde el punto de vista de políticas de empleo, PREALC, distinguía aquellas ocupaciones del sector

67/ Mayores antecedentes en Souza Paulo y Tokman, Víctor, El sector Informal Urbano. Trabajo presentado al Seminario de CLACSO sobre Problemas del Empleo en América Latina, Argentina, marzo 1975 y en Características y Funcionamiento del Sector Informal: el caso de Paraguay, Documento de Trabajo, PREALC, junio 1974.

68/ Souza, Paulo y Tokman, Víctor, El Sector Informal ..., op. cit., pág. 2.

69/ Se entiende en esta definición por actividades no organizadas tanto aquellas "no organizadas en términos capitalistas", es decir, donde no se distingue claramente la propiedad del trabajo y del capital y en las cuales el salario no es la forma usual de remuneración del trabajo, como aquellas "no organizadas jurídicamente," ibid, pág. 6

70/ Ibid, pág. 8.

informal con potencial productivo para el sistema económico de las propiamente marginales a él. 71/ Desgraciadamente, esta conceptualización tan reciente sólo se ha aplicado en cuatro países de la región y en ninguno de los que comprende el Proyecto Estrategias.

Otro acercamiento a la definición de ocupación marginal, puede encontrarse en la investigación realizada por Duque y Pastrana en unidades familiares del sector popular urbano. 72/

Sobre este tema estos autores expresan que si bien los sectores populares tienen como denominador común la venta de su fuerza productiva, es posible distinguir dos grupos básicos: el proletariado y el sub-proletariado. "Un conjunto de características que van desde los tipos de relaciones productivas en que se involucra la fuerza de trabajo, hasta las capacidades organizativas de negociación-presión, contribuyen a definir la fisonomía de clase de los sectores populares." 73/

El criterio fundamental que según estos autores distingue entre un grupo y otro es el tipo de participación en la producción social. Desde este punto de vista, puede distinguirse un conjunto de fuerza de trabajo ligada directamente a la producción y transformación de bienes que se desempeña en actividades ocupacionales básicas al desarrollo de las actividades productivas.

71/ Ibid. pág. 6
72/ Ver: Duque, Joaquín y Pastrana, Ernesto, Las estrategias de supervivencia económica de las unidades familiares del sector popular urbano: una investigación exploratoria, PROELCE, Proyecto 3.2., Santiago, enero 1973.
73/ Ibid. pág. 13

Por otra parte, puede distinguirse, la fuerza de trabajo ligada a la circulación y distribución de bienes. Por último, un conjunto de fuerza de trabajo sólo indirectamente relacionada a la producción social. Así se constituyen tres destacamentos básicos de la fuerza de trabajo, a saber: los trabajadores productivos, los trabajadores paraproductivos y los trabajadores periféricos.

El proletariado está constituído fundamentalmente por la fuerza de trabajo ligada a las actividades productivas directas; los ligados a actividades complementarias básicas de producción (producción de insumos básicos: electricidad, gas, agua, transporte, almacenaje y comunicación) y a la circulación de bienes mercancías (aparatos de circulación y distribución). El sub-proletariado está constituído por la fuerza de trabajo de las actividades paraproductivas (reparación, comercialización, etcétera) y los servicios indirectamente productivos (servicios personales, no calificados, servicios burocráticos rutinarios, etcétera) y la gran masa de los trabajadores de la construcción. 74/

Duque y Pastrana anotan a continuación, que estos dos grupos difieren en cuanto a la generación de excedente productivo, a las posibilidades de extracción de la plusvalía y a las exigencias de calificación. Finalmente, como corolario de estas diferencias, el proletariado accede a niveles de ingreso que le aseguran la subsistencia en cuanto a reproducción de su capacidad productiva en tanto que la fuerza de trabajo subproletaria bordea los márgenes de la indigencia social.

74/ Ibid. pág. 14

Es posible acercarse a la realidad utilizando estos planteamientos teóricos, con los elementos que se dispone, por dos caminos. 75/ Uno de ellos sería establecer mediante una elaboración teórica categorías ocupacionales correspondientes a la definición conceptual del "sector informal" o subproletariado y aplicarlas a la información existente. Un segundo camino sería revisar la literatura que describe los aspectos económicos y sociales de "áreas" marginales y detectar las categorías ocupacionales de sus habitantes.

Ambos procedimientos ofrecen problemas. En el primer caso la ausencia de indicadores precisos para las distintas características que debieran medirse, implica una elaboración teórica adecuada o correr el riesgo de establecer sólo una aproximación sin seguridad de su propiedad. En el segundo caso, si bien puede postularse que la marginalidad del empleo puede desencadenar la marginalidad total, no necesariamente en "áreas" marginales residen únicamente personas que se insertan marginalmente en la estructura económica. De este modo, al elegir esta opción, se aumentaría el número de personas que se pueden considerar marginales desde el punto de vista del empleo.

Sin embargo, este último camino abre la posibilidad de obtener con los elementos a nuestra disposición, las categorías ocupacionales propias de los residentes en áreas marginales, confrontarlas sin gran rigurosidad con las características propias del sector informal y/o subproletariado y decidir por último qué categorías son coincidentes. Se podría luego intentar analizarlas cuantitativamente a nivel nacional a través de los datos censales.

75/ Los estudios descriptivos sobre marginalidad social se han realizado siempre en "áreas" consideradas como marginales. De este modo la información disponible, responde al criterio de unidad geográfica que reúne características sociales y económicas propias de la marginalidad.

3.2. Las ocupaciones de los marginales.- Las investigaciones que han tenido por objeto el estudio de la marginalidad se concentran en su mayoría en la segunda mitad de la década del 60.

Los estudios empíricos sobre la situación de los habitantes en áreas marginales provienen principalmente de tres fuentes: el Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina, la Consejería de Promoción Popular y la División de Asuntos Sociales de CEPAL.

En el caso de los dos primeros centros citados, su interés central radicó en el diagnóstico de la marginalidad y sus investigaciones constituyen una serie que se inicia con el estudio teórico de la marginalidad, la ubicación de áreas marginales y termina con la descripción de los pobladores de áreas marginales.

Otra línea de trabajo se desarrolló en el CIDU y ELAS-FLACSO en relación a los "campamentos" en áreas urbanas. El concepto de "campamento" y su población puede confundirse con la noción de poblaciones marginales. Sin embargo, su surgimiento corresponde a una acción premeditada y que a mi juicio podría considerarse como una acción de clase de algunos subgrupos proletarios. 76/

76/ La fuerza de trabajo en los campamentos está compuesta en mayor cantidad por operarios de industria y también existe un porcentaje más alto de cesantes, cuya ocupación anterior provenía también del sector manufacturero. Los pobladores de "campamentos" se reunían y organizaban con mucha anterioridad a la "toma" del campamento y sus integrantes eran cuidadosamente seleccionados. Además, existía una estrecha vinculación entre pobladores y partido político. Todos estos antecedentes permitirán sustentar la hipótesis expuesta.

Es por ello, que este tema será tratado en la caracterización de la organización de la base social. 77/

Para los efectos de este análisis bastará con tomar aquellas investigaciones de carácter descriptivo de las áreas marginales que han logrado un mayor grado de elaboración. 78/

Respecto a la descripción de la población económicamente activa, los datos proporcionados por los trabajos en referencia son totalmente coincidentes. Las categorías que tienen una más alta participación en la PEA en las áreas marginales son las de operarios en la industria y trabajadores de la construcción. Por otra parte, el mayor número de personas se encuentra ubicado en la industria manufacturera y en la rama de servicios particulares. (Ver Cuadro N°7).

77/ Ver: Errázuriz, Margarita y Ortiz, Pura, Chile: la organización de la base social (1950-1970), CELADE, Serie IPI, Sector Políticas de Población, Fascículo 2-5, (en publicación).

78/ El análisis que a continuación se desarrolla se basa en los siguientes trabajos: Consejería de Promoción Popular, Hacia un diagnóstico de la marginalidad urbana, mimeo, septiembre 1970. DESAL, La Marginalidad Urbana: origen, proceso y modo. Resultado de una encuesta en Poblaciones Marginales del Gran Santiago, mimeo, 1969. Rama Germán y Schlaen, Nora, El estrato popular urbano: informe de investigación sobre Santiago (Chile), CEPAL, División de Desarrollo Social, ECLA/DS/DRAFT/94, julio 1973, y el trabajo que sobre esta investigación realizó Germán Rama, Distribución del Ingreso y Marginalidad Social en Chile, Seminario sobre Distribución del Ingreso y Desarrollo, marzo 1973, Arc S/73, N°10.

Cuadro 7

OCUPACION DE LA POBLACION ACTIVA EN POBLACIONES MARGINALES
SEGUN RAMAS DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

Ramas de Actividad	OCUPACION														
	Jardineros y afines	Trabajadores de la construcción	Servicio doméstico	Pequeños Comerciantes y vendedores	Mueblistas	Zapateros y Curtidores	Choferes	Operarios en la industria	Gasfiter y electricistas	Mecánicos y afines	Modistas y afines	FF.AA. y Policía	Profesiones Menores y oficinistas	Trabajadores sin ocupación específica	TOTAL
Manufacturera	5	13	9	8	45	41	15	619	29	56	48	-	8	7	903
	6,4	2,6	2,6	2,3	25,6	57,8	6,6	100,0	23,8	29,3	29,6	-	7,8	25,0	
Construcción	1	417	9	-	72	-	4	-	10	1	-	-	3	4	521
	1,3	83,2	2,6	-	40,9	-	7,8	-	8,2	0,5	-	-	2,9	14,3	
Servicios Públicos	12	21	53	-	5	-	40	-	14	5	-	25	49	8	232
	15,4	4,2	15,0	-	2,8	-	17,5	-	11,5	2,6	-	100	48,1	28,6	
Servicios Particulares	60	50	281	-	54	30	169	-	69	129	114	-	42	9	1.007
	76,9	10,0	79,8	-	30,7	42,2	74,1	-	56,5	67,6	70,4	-	41,2	32,1	
Comercio	-	-	-	333	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	333
	-	-	-	97,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
TOTAL	78	501	352	341	176	71	223	619	122	191	162	25	102	28	2.996
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	1000	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: Consejería Nacional de Promoción Popular
Hacia un Diagnóstico de la Marginidad Urbana, Tomo I, septiembre 1970, pág. 90.

n = 2,996
N/A = 5,326
S/D = 191 (menores de 14 años)
Sin ocupación = 3,652 (en rama de actividad y/o ocupación)
N total=12,165

Cuadro 8

DISTRIBUCION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN POBLACIONES MARGINALES
POR CONDICION OCUPACIONAL Y CATEGORIAS SOCIO-OCUPACIONALES

Condición ocupacional	Números absolutos	Categorías Socio-ocupacionales: Servicios de nivel infra: Doméstico a/	Servicios de nivel infra: No doméstico a/	Camareros y mozos b/	Dependientes y pequeños comerciantes c/	Obreros y artesanos de: Construcción d/	Industria: Tradicional e/	Industria: Moderna f/	Transporte g/	Pequeños empleados mensajeros h/	Rural i/
Asalariados	(308)	32,8	29,5	73,3	15,6	75,3	69,9	86,8	70,0	82,6	68,8
Independientes	(103)	1,6	32,1	6,7	57,6	8,2	24,7	7,5	10,0	8,7	6,3
Obreros independientes	(67)	20,3	26,9	4,4	12,1	11,3	2,7	0,0	16,7	8,7	18,8
TOTAL (j)		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Números absolutos	(545)	(64)	(76)	(45)	(66)	(97)	(73)	(53)	(30)	(23)	(16)
Porcentaje horizontal	100	11,7	14,3	8,3	12,1	17,8	13,4	9,7	5,5	4,2	2,9

Fuente: Rama, G. y Schlaen, N., op. cit. pág. 23

a/ Se establecieron dos categorías de servicios de nivel infra -de ínfimo prestigio y bajísima remuneración- de preferencia consistentes en ocupaciones dedicadas a limpiar la suciedad generada por "superiores", o a atenderlos en sus demandas de servicios personales de puro esfuerzo físico. La categoría de servicios domésticos no requiere comentarios, pero en la de nivel infra no doméstico, están incluídos los cachureros, los lustrabotas, los cargadores, las lavanderas de varias familias, los vendedores ambulantes, etcétera.

b/ Los servicios de nivel bajo comprenden aquellos roles ocupacionales de atención personal pero dentro de una relación indiferenciada de quien presta una función al público (peluqueros, mozos de restaurante, cocineros, camareros, etcétera).

c/ La categoría de servicios comerciales engloba en su mayoría a vendedores o comerciantes de feria , mercados o en locales en las poblaciones.

(continúa)

Cuadro 8 (continuación)

DISTRIBUCION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN POBLACIONES MARGINALES

d/ La categoría de obreros y artesanos de la construcción fue aislada de las categorías industriales porque se comprobó que es la que asimila mayor número de personas en las historias ocupacionales de pasaje de la condición rural a la urbana y porque por sus características específicas consta de un elevado porcentaje de ocupados de mínima calificación que no pueden ser asimilados a los obreros industriales.

e/ La categoría de obreros y artesanos en industrias tradicionales comprende los sectores de alimentación, vestimenta y calzado, que tiene actividades tanto en el sector artesanal como en el fabril con importancia de las primeras, y de un nivel de baja calificación.

f/ En la categoría de obreros y artesanos de industrias modernas figuran las metalmecánicas, eléctricas y electrónicas y la reparación de máquinas y automotores con una casi totalidad de ocupados en condición de asalariados. Es el sector de mayor nivel técnico del universo en estudio y sus miembros son los que efectivamente han pasado a integrarse a la actividad productiva moderna en las condiciones de proletariado industrial.

g/ El sector de transporte incluye, además de los conductores, a ocupados en depósito y carga.

h/ En la administración, la lista de ocupaciones indica un agrupamiento que va de los pequeños empleados al personal de servicio en las administraciones pública y privadas.

i/ En el sector rural, los escasos ocupados en el mismo señalan la situación de una ciudad cercada prácticamente por un área agrícola inmediata con la que aún tiene contactos de diverso tipo.

j/ El total incluye la categoría de empresarios no desglosada por su pequeñez y los porcentajes correspondientes a información en blanco.

De este modo, la mayor atención debe centrarse entonces en tipificar con precisión a las personas ocupadas en la industria, a los trabajadores de la construcción y a las personas ocupadas en servicios particulares. Se tendría así cubierto el 80% de la PEA en poblaciones marginales. Por otra parte, otro 10% estaría constituído por pequeños comerciantes y vendedores cuya actividad parece tener límites poco definidos.

Con respecto a los trabajadores en la industria, la investigación realizada en la Dirección de Asuntos Sociales de CEPAL se preocupó por discriminar entre personas ocupadas en la industria tradicional y en la moderna, (Ver Cuadro N°8). El resultado es que alrededor del 57% de los trabajadores en la industria, operan en industrias tradicionales, las cuales en número importante se desarrollan dentro de la actividad artesanal. Queda así limitado a un 10% el porcentaje de la PEA en las poblaciones en cuestión que estaría vinculado a la industria moderna y por lo tanto probablemente tendrían un más alto nivel de ingresos y mayor grado de especialización.

A propósito del Cuadro N°8 es interesante leer cuidadosamente la definición de cada una de las categorías socio-ocupacionales que se incluyen. De estas definiciones se desprende que en la categoría de obreros ocupados en la construcción se da ocupación a un porcentaje no despreciable de personas que desempeñan por primera vez una actividad en zonas urbanas. Se observa además que las personas ocupadas en la rama de servicios particulares se distribuyen en todas las categorías socio-ocupacionales con excepción de las de obreros y artesanos, constituyendo prácticamente un 40% de la PEA total en poblaciones marginales. En esta categoría se incluye alrededor de un 10% de trabajadores mecánicos y afines, los cuales deben requerir para su desempeño un nivel técnico muy superior al resto de las ocupaciones en servicios particulares, debiéndo-

sele adjudicar presumiblemente un status superior.

Un conocimiento con mayor detalle del significado de estas ocupaciones, se puede obtener de la descripción que Germán Rama hace de la condición ocupacional de empresarios, asalariados, independientes y obreros independientes en poblaciones marginales.

Con respecto a los empresarios, dice: "...el rótulo más exacto sería el de independientes con reducido capital y contratando algún asalariado. La debilidad de estos pequeños empresarios se denota por el lugar donde se desarrolla la empresa: 21,7% en su propia casa, 39,1% en la calle, 4,4% en el local de otra empresa, 8,7% en las casas de clientes y sólo un 26,1% tiene un local especialmente habilitado para las funciones económicas.

Los asalariados parecen constituir la categoría más integrada al sistema económico dominante en relación a las restantes agrupaciones, aunque posteriormente se apreciará la importancia del sector de actividad en el que están trabajando. Un 31,4% trabaja en fábricas, aunque no siempre como proletarios, un 11% en talleres, un 18,6% en empresas de la construcción y los restantes en servicios, comercio y familias.

Los independientes son personas que no ejercen como asalariados y que no tienen nivel de pequeños empresarios porque no contratan mano de obra. Los independientes trabajan para atender particulares y su clientela en un 53,9% está en su propia población, mientras que otro 41% atiende a particulares de distintas zonas de residencia. En resumen, la categoría se nutre de comerciantes y artesanos que producen para la propia población, comerciantes ambulantes y albañiles que realizan reparaciones.

La categoría de obreros independientes es la de más bajo nivel social. Se define por la inexistencia de rol profesional de capital y de capacitación. La encuesta trató de definirlos como asalariados sin patrón fijo, haciendo referencia a que carecen de capacidad para contratar y lo único que pueden hacer es vender su fuerza de trabajo a ocasionales empleadores. Entre ellos figuran: carretilleros, cuidadores de autos, lavanderas, jardineros, etc. 79/

3.3. Las ocupaciones y su retribución económica.- Antes de sacar conclusiones sobre las ocupaciones de los habitantes de poblaciones marginales, parece de utilidad observar qué sucede con el ingreso al interior de cada categoría ocupacional y entre las distintas categorías. Los datos con que se cuenta y que relacionan el ingreso con la ocupación revelan que el ingreso medio del universo en estudio es alrededor de E°550 mensuales. 80/

Se destaca además que no existe correlación entre ocupación e ingreso. En general, se observa que la población independientemente de la ocupación que desempeña, tiende a concentrarse en los niveles más bajos y medios de ingreso. (Ver Cuadro N°9).

Del conjunto de ocupaciones ninguna de ellas percibe en forma significativa ingresos más altos.

79/ Ver: Rama, op. cit., pág. 15

80/ Tanto la encuesta de la Consejería de Promoción Popular como la de la División de Asuntos Sociales de la CEPAL se realizaron en 1969. La primera de ellas encontró que las personas encuestadas tenían un promedio de E°471,42. Véase Consejería de Promoción Popular, op. cit., pág. 95. La segunda obtuvo un ingreso medio de E°544,50 para el universo en estudio. Véase Rama, op. cit., pág. 11.

Cuadro 9

OCUPACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN POBLACIONES MARGINALES SEGUN NIVEL DE INGRESO

Nivel de Ingreso E°	Jardineros y afines	Trabajad. de la Const	Servicio Doméstico	Peq.comerc. y vended.	Mueblistas y afines	Zapateros y curtid.	Choferes	Operarios en la Ind.	Gasfiter.y electric.	Mecánicos y afines	Modist. y afines	Pers.FF. AA. y Polic.	Profes. menor y af.	Trabaj.sin ocup.espec.	TOTAL
0-100	2	6	13	8	2	0	2	4	2	0	6	0	1	1	47
	2,6	1,2	3,8	2,4	1,2	0,0	0,9	0,7	1,8	0,0	3,9	0,0	1,0	3,2	
101-200	9	25	76	39	5	5	12	44	3	4	25	0	2	2	251
	11,7	5,2	22,3	11,8	2,9	7,1	5,3	7,3	2,6	2,1	16,2	0,0	2,0	6,5	
201-300	15	67	69	55	22	8	31	95	13	18	44	0	11	6	454
	19,5	13,8	20,2	16,6	12,7	11,4	13,8	15,7	11,4	9,4	28,5	0,0	10,9	19,3	
301-400	19	121	68	62	32	19	30	123	26	39	28	1	10	8	586
	24,7	25,0	19,9	18,7	18,5	27,1	13,3	20,4	22,8	20,4	18,1	4,8	9,9	25,8	
401-500	13	101	38	61	33	11	36	120	17	27	16	4	18	3	498
	16,9	20,8	11,1	18,4	19,1	15,8	16,0	19,9	14,9	14,1	10,4	19,1	17,8	9,7	
501-600	10	75	29	47	31	11	37	101	20	25	17	1	21	4	429
	12,9	15,5	8,5	14,1	17,9	15,8	16,4	16,8	17,6	13,1	11,0	4,8	20,8	12,9	
601-700	1	23	19	13	11	3	16	31	9	15	2	5	10	3	161
	1,3	4,7	5,6	3,9	6,4	4,3	7,2	5,2	7,9	7,9	1,3	23,8	9,9	9,7	
701-800	2	32	11	21	21	7	21	38	10	30	10	2	9	3	217
	2,6	6,6	3,2	6,3	12,1	10,0	9,3	6,3	8,8	15,7	6,5	9,5	8,9	9,7	
801-900	1	10	7	9	5	1	11	12	7	11	1	6	3	1	85
	1,3	2,1	2,1	2,7	2,9	1,4	4,9	2,0	6,1	5,8	0,6	28,6	3,0	3,2	
901-1.100	2	12	5	8	7	3	12	15	4	13	2	1	6	0	90
	2,6	2,9	1,5	2,4	4,1	4,3	5,3	2,5	3,5	6,8	1,3	4,7	5,9	0,0	
1.101-1.300	2	7	4	4	2	0	6	10	3	4	0	0	3	0	45
	2,6	1,4	1,2	1,2	1,1	0,0	2,7	1,7	2,6	2,1	0,0	0,0	3,0	0,0	
1.301-1.500	0	1	1	4	1	1	5	6	0	2	2	1	5	0	29
	0,0	0,2	0,3	1,2	0,6	1,4	2,2	1,0	0,0	1,0	1,3	4,7	4,9	0,0	
1.501 y más	1	5	1	1	1	1	6	3	0	3	1	0	2	0	25
	1,3	1,0	0,3	0,3	0,5	1,4	2,7	0,5	0,0	1,6	0,6	0,0	2,0	0,0	
TOTAL	77	485	341	332	173	70	225	602	114	191	154	21	101	31	
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	2.917

Fuente: Consejería Nacional de Promoción: "Hacia un diagnóstico de la Marginalidad Urbana", op. cit., pág. 96.

n= 2.917 S/D = 270 (en ocupación y/o nivel de ingresos)

N/A = 5.326 (menores 14 años) Sin Ocupación = 3.652 N total= 12.165

La doble raya entre los tramos 401-500 y 501-600 divide a la población que recibe bajo salario mínimo de la que recibe un salario por sobre el mínimo.

Si al análisis de las ocupaciones y el ingreso se agrega la distinción en categorías ocupacionales, se observa que las categorías de independientes, ya sea ésta "cuenta propia" o bien obreros independientes son las que en menor medida acceden a un ingreso superior al promedio. (Ver Cuadro N°10). En cuanto a obreros y artesanos en la construcción y la industria parece necesario anotar que sólo algo más del 50% de los asalariados en las industrias de tipo moderno tienen posibilidades de ingreso superiores al promedio. Los asalariados en industrias tradicionales, en un porcentaje muy alto tienen ingresos bajos y los obreros de la construcción salvo los obreros independientes, se ubican indistintamente en un 50% sobre o bajo el promedio de ingreso. Los obreros independientes en la construcción son los que entre todas las condiciones ocupacionales, más difícilmente acceden a un ingreso superior.

Algunos criterior de desocupación consideran como tales a las personas cuyos ingresos son inferiores al mínimo vital, considerando que sus ocupaciones al no generar prácticamente ingreso son formas de ocupación disfrazada. El salario mínimo vital a la fecha de los estudios aludidos era de E°455.00.[81/]

81/ Ver: Rama, op.cit. pág. 11

Cuadro 10

INGRESOS SEGUN CONDICION OCUPACIONAL Y CATEGORIAS SOCIO-OCUPACIONALES

	Servicios infra		Servicios bajos y transporte		Servicios Adminis-trativos		Obreros y artesanos						Agricult.		TOTAL	
							Construc.		Industrias Trad.		Industrias Mmec.					
	-600	+600	-600	+600	-600	+600	-600	+600	-600	+600	-600	+600	-600	+600	-600	+600
Empresarios	16,7	83,3	22,3	77,7			100,0					100,0		100,0	21,0	79,0
Asalariados	77,3	22,7	50,0	50,0	31,6	68,4	53,4	46,6	72,5	27,0	45,7	54,3	72,7	27,3	57,5	42,5
Independientes	80,8	19,2	67,5	32,5	100,0		50,0	50,0	55,5	44,5	100,0	-	100,0	69,6	69,6	30,4
Obreros Independientes	40,9	9,1	71,4	28,6	100,0		81,8	18,2	50,0	50,0	-	-	100,0		84,6	15,4
TOTAL	78,9	21,1	56,2	43,8	43,5	56,5	57,0	43,0	67,6	32,4	48,1	51,9	75,0	25,0	62,1	37,9

Fuente: Rama, G. y Schlaen, N., "El estrato popular urbano", op. cit., pág. 62.

Si se aplica este criterio de desocupación se tiene que un 5,3% de los pequeños empresarios recibe menos de E°400.00 y el 24,6% de los asalariados, 47,6% de los cuenta propia y el 60,3% de los obreros independientes se encuentran en la misma situación. 82/

Esta información permite a Rama rechazar "algunas hipótesis relativas a la categorización de los marginales en proletariado y pequeña burguesía marginal como 'ejes de las líneas de diferenciación social marginal' y menos fundamento aún tendría la hipótesis de que la artesanía, la pequeña producción de servicios y el pequeño comercio, en síntesis la pequeña burguesía marginal 'tiene un mercado más estable y definido', en tanto el proletariado marginal 'estaría colocado en el más bajo lugar de una posible escala de marginalidad.' "El conjunto de roles independientes poco tiene que ver con la pequeña burguesía". 83/

Las conclusiones de Rama se ven corroboradas por todos los datos precedentes. Aparentemente, con la sola excepción del 10% de obreros que trabajan en industrias modernas a quienes se puede considerar formando parte del proletariado industrial, el resto de las ocupaciones y aún de las categorías ocupacionales no determinan grandes diferencias en el acceso al ingreso. Además, según estos datos, los obreros proletarios ocuparían la cima de la escala de marginalidad en lugar de su base, la que mayoritariamente estaría compuesta por las categorías de independientes.

82/ Estos porcentajes se obtuvieron del cuadro sobre Ingresos según condición ocupacional, del trabajo de Germán Rama, op. cit. pág. 16.
83/ Ibid. pág. 17.

3.4. Algunas consideraciones finales a propósito de la marginalidad.- Los comentarios que anteceden esta sección permitirían concluir que considerar la población marginada socialmente como un grupo homogéneo sería tan erróneo como exagerar su heterogeneidad interna. Ambas posiciones extremas aparentemente no se condicen con la realidad.

Los pobladores de áreas marginales aparecen como un grupo bastante homogéneo en relación a su ingreso. Alrededor de un 60% de ellos recibe un ingreso menor o igual al ingreso medio. Si bien esta cantidad encubre una dispersión que no deja de ser significativa (el 13,5% percibe hasta E°200 y el 35% menos de E°400) todos ellos reciben un ingreso inferior o apenas superior al salario mínimo vital. Por lo tanto, aunque con diferencias, todos se encuentran en una condición prácticamente de subsistencia y según la apreciación de Duque y Pastrana, sería más exacto usar el término de indigencia.[84/]

Desde el punto de vista de la ocupación, se vio que dos eran las ocupaciones predominantes: la de trabajadores en la construcción y la de operarios en la industria y que un número igual a la suma de estos dos grupos se encontraba trabajando en la rama de servicios particulares. Se destacó asimismo, que entre los primeros, un 20% trabaja en forma independiente con niveles de ingreso muy bajos y un 57% de los obreros en industrias lo hace en industrias tradicionales recibiendo el 67% de ellos salarios inferiores al promedio.

84/ Ver: Duque, J. y Pastrana, E., op. cit., pág. 69.

Si se confrontan las ocupaciones antes mencionadas y la inserción en la rama de servicios particulares, con las características del "sector informal" del mercado de trabajo, se puede comprobar que tanto los obreros de la construcción como los de industrias tradicionales utilizan procesos tecnológicos simples. Esta misma característica es propia de la rama de servicios particulares. Todas estas personas se desempeñan por lo general, en actividades no organizadas y por lo general tanto los obreros de la construcción que lo hacen en forma independiente como los que trabajan en servicios a particulares, lo hacen en actividades que no exigen capital y que no responden necesariamente a una demanda real. Estas personas autocrearían sus propios empleos, recibiendo bajos niveles de ingreso. Todas estas características coincidirían con la mayoría de las distintivas del sector informal.

En cuanto al subproletariado, prácticamente por definición habría que incluir a toda la PEA en poblaciones marginales excepto a obreros y artesanos en la industria artesanal y moderna. Es decir, tendrían el carácter de subproletarios alrededor del 77% de los trabajadores residentes en poblaciones marginales.

Se podría concluir de este modo que, de acuerdo a los estratos ocupacionales elaborados por Raczynsky, el estrato obrero autónomo y parte del estrato obrero dependiente está conformado por ocupaciones marginales.

Al remitirse a las cifras dadas en el Cuadro N°3 para estos estratos, tenemos que entre el año 1952 y 1960 estos estratos no han aumentado su tamaño. El estrato obrero dependiente mantuvo su participación en la PEA, en tanto que el estrato obrero autónomo, que con propiedad se le puede considerar más marginal que el anterior, disminuye su participación en la PEA. En 1952 la

participación de este último correspondía al 7,1% y en 1960 alcanzó al 5,6%. Entre 1960 y 1970 se observa un aumento de casi el 1% en este estrato.

Sin embargo habría que agregar que estas cifras deben examinarse con cuidado y no concluir precipitadamente que las ocupaciones marginales habrían disminuído en la década del 50 y aumentado levemente en los años 60.

Aparte de estos estratos habría que incluir a las actividades no bien especificadas. Sobre ellas un estudio de la CEPAL dice: "...Para las últimas décadas, las actividades no bien específicas que 'esencialmente no eran otra cosa que el desempleo o servicios marginales de la más baja productividad', aumentaron del 2,3% al 5,6% de la fuerza de trabajo". 85/ En el Cuadro N°5 aparecen estas actividades bajo el nombre: otros estratos urbanos.

Finalmente, parece necesario hacer algunas breves consideraciones acerca de la ocupación marginal en la agricultura. Al analizar los estratos sociales en el sector agrícola, se dijo que alrededor de la mitad de los asalariados agrícolas se encontraban en el estrato más bajo. En este estrato se incluyó también a los trabajadores por cuenta propia representados en alto porcentaje por la población minifundista. Si nuevamente se retoman las características del sector informal, sin pretender hacer un examen muy profundo, se podría decir que en la década del 50 todos los asalariados agrícolas y la mayor parte de los propietarios minifundistas pertenecían al sector informal. Entre los años 1960 y 1970, la sindicalización campesina, la fijación del salario mínimo agrícola y los beneficios obtenidos por los campesinos a raíz de esta

---

85/ Ver: CEPAL, "Algunos aspectos de la Economía Latinoamericana hacia fines de la década del 60", en Estudio Económico de América Latina, 1968.

legislación, permiten considerar a una gran parte de ellos como proletarios. A su vez, la Reforma Agraria y el cambio consiguiente de relaciones de trabajo en el sector agrícola induce a pensar que la actividad minifundiaria se ha desplazado totalmente al "sector informal". Desde el punto de vista del sub-proletariado y de la concepción que se tiene de este término, bien podría pensarse que el minifundista adquiere luego de la Reforma Agraria algunas características de éste, (respecto a la generación de excedente y posibilidad de extracción de plusvalía) y por lo tanto entraría a formar parte del sector marginal.

4. Comentarios a modo de conclusión

Luego de reunir todos estos antecedentes y al interelacionarlos intentar algún tipo de análisis sobre ellos, parece de interés volver a destacar algunos puntos ya expuestos que aluden directamente a uno de los objetivos de este trabajo: proporcionar elementos de análisis de sectores sociales claves para el cambio demográfico y su ubicación en la estructura social chilena.

A priori, aproximándose a lo que se conoce de la realidad demográfica, se han definido como sectores sociales claves al campesinado y al subproletariado urbano. 86/

El presente trabajo permite entender a ambos supuestos sectores claves en su relación con el conjunto de sectores sociales que componen la estructura social chilena y caracterizarlos de acuerdo a sus rasgos definitorios en cuanto estratos sociales, precisando a la vez las fracciones de clase que los constituyen y en lo posible su importancia numérica.

Para este propósito, es tal vez necesario retomar algunos aspectos de la clase obrera en su conjunto.

El Cuadro N°2 87/ sobre la Apropiación del Ingreso Geográfico por persona ocupada en los Sectores Obreros, es para ello un buen punto de partida. En él se observan grandes discontinuidades en la escala de apropiación del ingreso,

86/ Para mayor claridad, vale la pena recordar la definición ya mencionada de Duque, J. y Pastrana, E. en página 70, donde se considera al subproletariado constituído por la fuerza de trabajo en actividades paraproductivas (reparación, comercialización), por los trabajadores indirectamente productivos (servicios personales, no calificados, servicios burocráticos rutinarios, etc.) y por los trabajadores de la construcción. También sea tal vez necesario precisar que este criterio a priori será sometido a verificación empírica, comparando el comportamiento demográfico de los distintos sectores sociales y su cambio en el tiempo.

87/ Ver página 45.

las cuales partiendo desde los valores menores de la escala, permitirían conformar dos grupos de obreros:

- Los de menor apropiación:
    - trabajadores por cuenta propia
    - obreros en agricultura y pesca; y
- Los inmediatamente antecedentes:
    - obreros en alimentos, tabaco y vestuario
    - trabajadores en la construcción por cuenta propia
    - empleados agricultura y pesca
    - obreros en transporte y comunicación
    - obreros en Administración Pública
    - obreros en construcción.

Este cuadro indica definitivamente a los obreros y trabajadores por cuenta propia en la agricultura como el grupo más desmejorado e inmediatamente después a los obreros en la manufactura, a los trabajadores por cuenta propia y obreros en la consturcción y a los obreros en la Administración Pública y en algunos Servicios Públicos (comunicación y transporte).

Esta información es coincidente en todos los trabajos revisados. En el caso de obreros y trabajadores por cuenta propia en la agricultura, por ejemplo, CEPLAN considera que el 50% de los obreros en la agricultura más la totalidad de los trabajadores por cuenta propia del sector y los familiares no remunerados, conforman el estrato más pobre en el sector agrícola. Según este mismo estudio 88/ la suma de personas en esta situación es de alrededor de 750.000 personas. Es difícil ratificar esta cantidad con los datos censales, ya que en

88/ Foxley, Alejandro y Muñoz, Oscar, op. cit.

él no aparecen los familiares no remunerados y el total de la PEA agrícola es menor a la cantidad señalada por CEPLAN. No obstante, Castells considera también un elevado número de personas en este estrato sumando alrededor de 500.000 personas entre minifundistas y subproletarios agrícolas (asalariados temporales y familiares no remunerados), con datos de ICIRA recolectados en 1967.

Pese a estas discrepancias, vale la pena tener en cuenta que la única categoría censal de la PEA agrícola que entre 1952 y 1970 prácticamente no disminuye en números absolutos y aumenta notoriamente en términos relativos (del 24,2% en 1960 al 29,5% en 1970) es la de los trabajadores por cuenta propia. Supuestamente, esta categoría debiera corresponder a minifundistas y a sus hijos trabajando su propiedad o como medieros.

Con respecto al segundo grupo de obreros, que corresponde al estrato urbano más desmejorado, si se exceptúan a los obreros en la manufactura, se puede afirmar que él está conformado por obreros calificados como subproletarios.

Por otra parte, si se realiza un esfuerzo por identificar al subproletariado en los estratos ocupacionales elaborados por D. Raczinsky, se puede observar gruesamente a partir del Cuadro N°5 89/ que, el estrato bajo autónomo 90/ y parte del estrato bajo dependiente, pueden ser considerados como subproletariado urbano.

Sumadas a estas categorías la de : otros estratos urbanos, la cual corresponde frecuentemente a actividades no especificadas, las cuales por la

89/ Ver Cuadro N°5, página 54.
90/ Es de interés insistir que todos los estudios coinciden en considerar a los trabajadores independientes como al "subestrato" más pobre. Ver Pinto, Aníbal, "Crítica a una tesis tradicional", en Godoy Hernán, op. cit.

naturaleza del trabajo por lo general también se comprenden dentro del subproletariado, se tiene que en 1952 sin incluir a empleados domésticos, estas categorías alcanzaban un 9,8% de la PEA y en los censos de 1960 y 1970 incluyéndolos, estas categorías alcanzaron un 18,7% y un 19,1% de la PEA, respectivamente.

Desde otro ángulo, a menudo se asocia al subproletariado con los habitantes de áreas marginales. A partir del Cuadro N°7 91/ se dedujo que un 77% de los residentes en áreas marginales son subproletarios. Aparte de esta deducción, se observó también que el 35% de los residentes en áreas marginales ganaba menos de un sueldo vital en 1969 y que el ingreso promedio de estas personas superaba levemente este salario mínimo.

Es de interés a este respecto recordar que en 1964, el 10,5% de la población urbana de una muestra de comunas de las provincias de Chile, eran habitantes en poblaciones marginales. Este porcentaje promedio para Chile alcanzaba el 72% en Antofagasta, siendo Santiago, Antofagasta y Concepción, en orden correlativo, las provincias con mayor número absoluto de habitantes marginales. 92/

Aparte de estos comentarios, cabe hacer unas pocas consideraciones sobre el sector social de los obreros en alimentos, tabaco y vestuario, que teniendo una baja apropiación del ingreso, no forman parte del subproletariado y el cual tiene una alta participación en la PEA. Estos obreros trabajan en el sector manufacturero, en industrias tradicionales a menudo de tipo artesanal. Estos obreros son los menos beneficiados por las reivindicaciones obreras y sobre los que hay menor cantidad de estudios. Un estudio empírico sobre sectores sociales debiera aislarlos cuidadosamente y estudiar su comportamiento demográfico.

91/ Ver Cuadro N°7, pág.75
92/ Ver Cuadro N°6, pág.66

Finalmente, dado el interés del Proyecto Estrategias de centrar el análisis en los cambios ocurridos durante un período dado, y relacionar estos cambios con políticas públicas, es importante volver a señalar aquellas políticas que se indicaron como significativas por su influencia en los cambios ocurridos al interior de la clase obrera, en la composición de sus distintos estratos. Entre ellas, deben considerarse todas las políticas que se orientan a producir beneficios sociales (educación, salud, vivienda, seguridad social, etc.); las políticas de distribución del ingreso, incluyendo entre ellas principalmente aquellas que orientan la inversión pública y privada, las políticas que regulan la organización social, especialmente las sindicales y aquellas que inciden en la introducción y/o desarrollo de tecnologías.

BIBLIOGRAFIA

1. Aron, Raymond, La lutte de classes, Nouvelles lecons sur les sociétes industrielles, Editions Gallimard, 1964,

2.- Arriagada, Genaro, La oligarquía patronal chilena, Ediciones Nueva Universidad, 1970,

3.- Barrenechea, Ana M. y Faletto, Enzo, Transformaciones en la ideología y la orientación obrera a partir del desarrollo industrial, FLACSO, Santiago, 1959,

4.- Borsotti, Carlos, Orden económico, estructura de clases y división del trabajo: una aproximación, Escuela Latinoamericana de Sociología, Santiago, 1972, mimeo.

5.- Borsotti, Carlos, Documentos para la discusión del marco teórico de la investigación "Estrategias de supervivencia de las unidades familiares de los sectores populares urbanos", Escuela Latinoamericana de Sociología, Santiago, mayo, 1973,

6.- Cardoso, Fernando H. Participación Social y Desarrollo: la clase obrera y los grupos marginales", en Boletín ELAS, N°6, Año 1, diciembre, 1970,

7.- Castells, Manuel, La estructura de clases sociales en Chile, 1970, Universidad Católica de Chile, Centro de Desarrollo Urbano y Regional, D.T. N°55, agosto, 1972,

8.- Castells, Manuel, Reforma Agraria, Lucha de Clases y poder popular en el campo chileno, CIDU, D.T. N°58, octubre, 1972.

9.- CEPAL, El desarrollo industrial de Chile, Naciones Unidas, Simposio Latinoamericano sobre el desarrollo industrial, Santiago, marzo, 1966.

10.- CEPAL, El Cambio Social y la política de desarrollo en América Latina, Naciones Unidas, Nueva York, 1969,

11.- CEPAL, Estudio Económico para América Latina, 1968, Tercera Parte.

12.- CEPAL,"Algunos aspectos de la economía latinoamericana hacia fines de la década del 60", en Estudio Económico de América Latina, 1968.

13.- Consejería de Promoción Popular, Hacia un diagnóstico de la marginalidad urbana, septiembre, 1970, mimeo.

14.- DESAL, La Marginalidad Urbana: origen, proceso y modo, 1969, mimeo,

15.- Duque, Joaquín y Pastrana,Ernesto, Las estrategias de supervivencia económica de las unidades familiares del sector popular urbano: una investigación exploratoria, PROELCE, Proyecto 3.2., Santiago, enero, 1973.

16.- Di Tella,Torcuato y otros, Sindicato y Comunidad: dos tipos de estructura sindical latinoamericana, Editorial del Instituto, Buenos Aires,1967.

17.- Encina, Francisco, Nuestra inferioridad económica, sus causas y consecuencias, año 1955.

18.- Errázuriz, Margarita, M. y Ortiz, Pura, Chile: la organización de la base social, CELADE, Serie IPI, Sector Políticas de Población 2, Caracterizaciones. Fascículo 4, marzo, 1976.

19.- Faletto, Enzo y Ruiz, Eduardo, "Conflicto político y estructura social", en Chile Hoy, Siglo Veintiuno editores, S.A. Editorial Universitaria, Santiago, 1971.

20.- Foxley, Alejando y Muñoz, Oscar, Redistribución del ingreso, crecimiento económico y estructura social, El caso chileno, CEPLAN, Seminario Distribución del Ingreso y Desarrollo, Universidad Católica de Chile, marzo, 1973, S. 73, N°8.

21.- Giusti, Jorge, La formación de las 'poblaciones' en Santiago: aproximación al problema de la organización y participación de los 'pobladores' en Revista Latinoamericana de Ciencia Política, Vol.II, N°2, Santiago, agosto, 1971.

22.- Godoy, Hernán, Estructura Social de Chile, Editorial Universitaria, Santiago, 1971.

23.- Graciarena, Jorge, Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina, Editorial Paidós, Buenos Aires, año 1967.

24.- Graciarena, Jorge, "Desarrollo y Política. Algunas consideraciones sobre dominación oligárquica y la Alianza para el Progreso en América Latina", en América Latina, ensayos de interpretación en sociología política, Editorial Universitaria, S.A., Santiago, 1970.

25.- Heskia, Isabel, La distribución del ingreso en Chile, CEPLAN, Seminario Distribución del Ingreso y Desarrollo, Universidad Católica, marzo,1973, S. 73, N°4.

26.- Johnson, John, La transformación política de América Latina, Hachette, Buenos Aires, 1961.

27.- Kirsh, Henry, "El empleo y el aprovechamiento de recursos humanos en América Latina, en Boletín Económico de América Latina, Vol. XVIII, N°s 1 y 2, Naciones Unidas, 1973.

28.- Lessa, Carlos, "Marginalidad y proceso de marginalización", en Hacia una crítica de las interpretaciones del desarrollo latinoamericano, Universidad Central de Venezuela, Centro de Estudios del Desarrollo, Serie IV, Cursos y Conferencias, mayo, 1969.

29.- Nun, José, "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal" en Revista Latinoamericana de Sociología, N°69/2, Buenos Aires, julio, 1969.

30.- Pascal, Andrés, Relaciones de poder en una localidad rural, ICIRA, Santiago.

31.- Petras, Jaime, Política y Fuerzas Sociales en el Desarrollo Chileno, Amorrortu editores, Buenos Aires, 1969,

32.- Pinto, Aníbal, "Desarrollo económico y relaciones sociales en Chile", en Tres ensayos sobre Chile y América Latina, Ediciones Solar, Buenos Aires, 1971.

33.- Pinto, Aníbal, "Estructura social e implicaciones políticas" en Revista Latinoamericana de Ciencias Políticas, volumen 1, N°2, agosto, 1970.

34.- Pinto, Aníbal, "Crítica a una tesis tradicional", en Godoy, Hernán, Estructura Social de Chile, Ediciones Universitarias, Santiago, 1971,

35.- Pizarro, Crisóstomo, Los trabajadores de la Gran Minería del Cobre, perspectiva histórico comparativa, CEPLAN, 1974, mimeo.

36.- PREALC, Características y funcionamiento del sector informal el caso de Paraguay, Documento de Trabajo, junio, 1974.

37.- Quijano, Aníbal, Polo marginal de la economía y mano de obra marginalizada, CEPAL, División de Asuntos Sociales, ditto,

38.- Raczinsky, Dagmar, Posición socio-económica y consistencia de status en las ocupaciones, Instituto de Sociología, universidad Católica de Chile, 1972, mimeo.

39.- Raczinsky, Dagmar, "La estratificación ocupacional en Chile", en Los Actores de la Realidad Nacional, Editorial del Pacífico, Santiago, 1974,

40.- Rama, Ermán y Schlaen, Nora, El estrato popular urbano: informe de investigación sobre Santiago, Chile, CEPAL, División de Desarrollo Social, ECLA/DS/DRAFT/94, julio, 1973.

41.- Rama, Germán, Distribución del ingreso y marginalidad social en Chile, CEPLAN, Seminario Distribución del Ingreso y Desarrollo. Arc. S/73, N°10, marzo, 1973.

42.- Reimer, Joan, "Circulación de las elites en Chile", en Revista Latinoamericana de Ciencia Política, Vol. 1, N°2, agosto, 1970.

43.- Souza, Paulo y Tokman, Víctor, El Sector Informal Urbano, Trabajo presentado al Seminario de CLACSO sobre Problemas del Empleo en América Latina, Argentina, marzo, 1975.

44.- Sunkel, Osvaldo, "Cambio Social y frustración en Chile" en Godoy, Hernán, Estructura Social de Chile, Editorial Universitaria, Santiago, 1971

45.- Urzúa, Raúl, "Explotadores y Explotados", en Ciencia y Mito de la Realidad Chilena, Editorial del Pacífico, IDEP, Santiago, 1972.

46.- Vasconi, Tomás, "La estructura socio-política de la sociedad (de la dominación 'oligárquico-liberal' al 'populismo')", en Lessa, Carlos y Vasconi, Tomás, Hacia una crítica de las interpretaciones del desarrollo latinoamericano, Universidad Central de Venezuela, Centro de Estudios del Desarrollo, Serie IV, Cursos y Conferencias, mayo, 1969.

47.- Véliz, Claudio, "La mesa de tres patas", en Godoy, Hernán, Estructura Social de Chile, Editorial Universitaria, Santiago, 1971.

48.- Willems, Emilio, "La clase alta chilena", en Godoy, Hernán, Estructura Social de Chile, Editorial Universitaria, Santiago, 1971.

49.- Zúñiga, Luis, El sistema de Estadísticas Sociales y Demográficas y la investigación socio-demográfica en América Latina, comunicación al Grupo de Trabajo sobre "Sistema Integrado de Estadísticas Demográficas y Socio-económicas", Comisión de Población y Desarrollo (CLACSO), México, diciembre, 1976.

CENTRO LATINOAMERICANO DE DEMOGRAFIA
CELADE: J.M. Infante 9. Casilla 91. Teléfono 257806
Santiago (Chile)
CELADE: Ciudad Universitaria Rodrigo Facio
Apartado Postal 5249
San José (Costa Rica)