

Panorama actual de la estructura social chilena

(en la perspectiva de las transformaciones de la historia inmediata)

Documento de Trabajo
Centro de Investigación de la Estructura Social (CIES)
Santiago de Chile, Abril del 2011

Autores:

Carlos Ruiz Encina¹
Giorgio Boccardo Bosoni²

¹Sociólogo y académico de la Universidad de Chile. Magíster y Doctor © en Estudios Latinoamericanos. Sub-Director del Centro de Investigación de la Estructura Social (CIES).

²Licenciado en Sociología. Ayudante de investigación del CIES.

Índice

I. Algunos supuestos, límites y posibilidades de este estudio.....	4
II. Variaciones recientes en la estructura social chilena. Actualización de series de clases y grupos sociales según la categorización de León y Martínez	12
II.1 Detalle de las tendencias registradas a partir de la transformación reciente....	13
II.1.1 Categorías sociales en la agricultura, silvicultura, caza y pesca.....	17
Los empresarios agrícolas.....	19
Asalariados agrícolas, campesinos y colonos pobres.....	20
II.1.2 Categorías sociales fuera de la agricultura, silvicultura, caza y pesca.....	22
Empresariado no agrícola.....	22
Sectores medios.....	24
Sectores medios asalariados.....	26
<i>Sectores medios asalariados públicos</i>	27
<i>Sectores medios asalariados privados</i>	29
b) Sectores medios independientes.....	32
Artesanado tradicional.....	34
Clase obrera.....	35
Clase obrera minera.....	37
Clase obrera industrial y de la construcción.....	38
Clase obrera del comercio y de los servicios.....	39
Grupos marginales.....	41
Otras categorías.....	42
II.2 Principales tendencias de cambio registradas en la estructura social	43
III. Algunos problemas de caracterización de la estructura social actual.....	49
III.1 Obsolescencia de las categorizaciones construidas en base al viejo	51

paradigma de modernización.....	
III.2 Problemas de categorización emanados de las nuevas orientaciones del proceso de modernización.....	54
III.2.1 En lugar del viejo panorama agrícola: la nueva ruralidad.....	57
III.2.2 La crecida nube mesocrática y la significación de la clase de servicio.....	58
III.2.3 Nueva fisonomía del trabajo bajo los procesos del tercerización.....	72
IV. Bibliografía empleada.....	86

Hoy resulta ampliamente aceptada la idea que en las últimas décadas la sociedad chilena ha sufrido un agudo proceso de cambios de muy diversa índole. Sin embargo, tal consenso no se acompaña de estudios sistemáticos al respecto. Tampoco de una interpretación suficientemente abarcadora, o al menos –pese al brillo aislado de empeños individuales- de una discusión sostenida. Uno de los aspectos de esta transformación remite a los cambios que registra la estructura social, sobre los cuales, por cierto, existe en el último tiempo un renovado interés.

El presente trabajo entrega una representación general de la sociedad chilena actual en perspectiva histórica, es decir, entendida a través de los cambios en la estructura de clases y grupos sociales desde la óptica del pasado reciente. Para ello actualiza las series de estructura social construidas según la conocida categorización de Arturo León y Javier Martínez³. Presenta, de esta forma, un panorama global de la evolución reciente de la sociedad a través de los cambios más generales en los grupos y clases sociales, ubicando así el presente en relación a las mutaciones más significativas que experimenta nuestra sociedad en la historia inmediata.

I. Algunos supuestos, límites y posibilidades de este estudio

El estudio de la estructura social reviste un conjunto considerablemente diverso de estrategias de indagación y análisis, que se vinculan a su vez a un variado universo de herramientas teórico-metodológicas. Estas últimas enfatizan distintos ámbitos y aspectos de la realidad social en función directa de lo que se busca relevar. Las series históricas de variación de la estructura social chilena construidas a partir de la matriz de análisis formulada por Arturo León y Javier Martínez –de amplio reconocimiento en el ámbito intelectual e institucional- se basan principalmente en aquellas divisiones que se establecen en la sociedad a partir de los modos de vinculación de los individuos con los procesos de trabajo y, en particular, con su posición ocupacional⁴.

El trazado más general de un mapa de la sociedad se establece así a partir de la división social del trabajo y sus mutaciones más significativas. A continuación intervienen consideraciones relativas a los niveles de educación, localización geográfica y estratos etarios, para establecer diferenciaciones –en ciertos casos- al interior del

³Agradecemos la colaboración prestada por Arturo León y Ernesto Espíndola en la obtención de antecedentes originarios relativos a las investigaciones que dan lugar a las series indicadas. Agradecemos también el apoyo en el procesamiento estadístico a Eduardo Toro, Director del Departamento de Estudios Sociales del INE, y los ayudantes de investigación del CIES Víctor Ballesteros y Rodrigo Fernández.

⁴En términos de su formulación original véase Martínez, Javier y Arturo León, *Clases y Clasificaciones Sociales. Investigaciones sobre la Estructura Social Chilena, 1970-1983*, CED – SUR Ediciones, 1987. Respecto su aplicación y actualización, véase Martínez, Javier y Eugenio Tironi, *Las Clases Sociales en Chile. Cambio y Estratificación, 1970-1983*, Sur Ediciones, Santiago, 1984, así como Martínez, Javier y Arturo León, *La Estratificación Social en Chile a finales del Siglo XX*, Ed. Dolmen, Santiago, 1997.

principal factor de análisis apuntado. Es tal modo de abordar la evolución histórica de la estructura social chilena el que aquí se actualiza, en base a las mismas fuentes de datos y metodologías empleadas originalmente por dichos autores. Ello con el objeto de obtener un panorama general y comparativo de la actualidad, con la transformación reciente como marco de referencia, que permita aproximarnos a los procesos de diferenciación social que hoy resultan más significativos, a fin de advertir las formas más adecuadas de abordarlos en su especificidad.

Luego, más allá de los cuestionamientos teóricos relativos a la centralidad del trabajo en la configuración de la sociedad actual, el esquema de análisis en cuestión lo asume como variable principal. Aunque no se discute abiertamente al respecto, ello implica cierta primacía analítica de los factores económicos sobre los procesos culturales e ideológicos en la conformación de la estructura social, a pesar que en el último tiempo se ha enfatizado la importancia de estos últimos, en detrimento de los primeros. La división de la población en grupos desigualmente recompensados, entonces, se describe aquí de modo principal a través de la estructura ocupacional. Se trata, en definitiva, de establecer “clases” económicas a partir de la división del orden ocupacional. Un esquema que describe los trazos gruesos de la desigualdad ocupacional, aunque no necesariamente integra a nivel empírico los procesos propios de las relaciones de clase, que autores de distintas orientaciones estiman relevantes.

Aunque no define claramente una línea de análisis de clase, el esquema adoptado busca aproximarse más a lo anterior, que a una línea propia del análisis de la estratificación, la cual, utilizando criterios de ocupación, ingreso y estatus principalmente, se plantea conceptuar las diferencias de comportamiento entre individuos en relación a cosas tales como inclinaciones, consumo, salud o hábitos matrimoniales.

También implica opciones frente a otros dilemas relevantes en este campo del análisis sociológico. Si bien privilegia el análisis de clase, ello está muy lejos de constituir un campo homogéneo. ¿La clase social es algo que está dado o se hace a sí misma (por ejemplo, en el conflicto)? Nuevamente, pese a que integra consideraciones propias del proceso histórico, el esquema adoptado asume una primacía clara de las condiciones ocupacionales, y lo histórico o relativo a una dimensión de proceso interviene en la definición de los agrupamientos de las glosas ocupacionales, esto es, en la construcción de las categorías o agregados que indican grupos y clases sociales relevantes. Puesto en la jerga de las discusiones actuales, este esquema de análisis de clase resulta entonces más gradacional que relacional. Actúan como criterios de diferenciación y unificación, a nivel más básico, las categorías ocupacionales, con lo que el acento recae en la causalidad social estructural como criterio primario de clase. Algo que parece compartido por las grandes teorías de las clases, marxista y weberiana: la condición fundamental del mercado.

En la tradición weberiana, la “situación de mercado” resulta el principio decisivo de diferenciación de clase en las economías modernas (donde hay mercado laboral y de bienes, y propiedad individual), y la clase es a la vez un principio de estratificación social. Ahora, el enfoque weberiano, que cuenta entre sus inquietudes más marcadas aquella por la irreductibilidad de la acción humana como factor explicativo de los procesos de diferenciación social, y no sólo por las constricciones estructurales de dicha acción; para detectar la presencia de un rasgo diferenciador, concibe la situación de mercado en términos de los resultados (o bien de las expectativas individuales sobre los resultados probables) obtenidos por los individuos en la competencia por las recompensas materiales. Algo que en el esquema de Martínez y León precisa el modo que asume la mentada compulsión estructural del mercado.

De otro lado, la tradición marxista plantea restricciones que no incorpora dicho esquema y vale la pena consignar. Si el criterio anotado deviene, a guisa de resultado, muy poco restrictivo, puesto que admite en última instancia tantas clases como diferenciales recompensas (y por eso resulta empíricamente más flexible); en la perspectiva marxista, aun compartiendo aquel criterio, adopta una restricción decisiva: las oportunidades del mercado (sobre todo de trabajo) están limitadas por la ubicación de los individuos en las relaciones sociales de producción que, a su vez, tienden a corresponder con las de propiedad. Por eso, en la teoría marxista de las clases no sólo cuentan los resultados sino, principalmente, la distribución inicial de los recursos económicos (medios de producción y fuerza de trabajo). El comportamiento de mercado se concibe en el marxismo en sentido esencialmente modal. Los individuos entran en las relaciones de clase para maximizar su interés particular (ahí coinciden ambas tradiciones) pero maximizan a partir de unas dotaciones determinadas por las relaciones dominantes de propiedad. En sus decisiones hay, de tal suerte, un componente de coacción estructural⁵.

Ha de tenerse en cuenta, además, que asumir como central la perspectiva ocupacional nada dice del grado de adecuación de la taxonomía adoptada. Dentro de la misma línea asumida por los autores existe una amplia gama de esquemas de clase basados en el empleo, formulados con diversos propósitos. En definitiva, se trata de esquemas de clase diseñados por sociólogos, por lo que la aplicación de distintos

⁵A diferencia del enfoque weberiano, en la tradición marxista, además, el resultado de esas decisiones es la distribución de los individuos en un sistema social de explotación. Y aunque tal correspondencia clase-explotación no implica que la explotación sea el criterio marxista de diferenciación de clase, tiene un corolario central en esta perspectiva: la diferenciación de clase, al vincularse con las relaciones de explotación, implica un antagonismo interclasista, nexo causal entre posición y conflicto que el enfoque weberiano rechaza. Una concepción polarizada de la estructura de clases de utilidad en el nivel de abstracción en que opera la tradición marxista -el del modo de producción-, empero menos útil en el análisis de las sociedades concretas.

esquemas de clase a una misma estructura ocupacional puede dar lugar a “mapas de clase” harto diferentes⁶.

El enfoque empleado prioriza la articulación de una dimensión de totalidad social para apreciar el peso relativo y la significación de los distintos grupos y clases sociales, así como su evolución, cambios y reacomodos dentro de la sociedad chilena. Luego, es un panorama global que, si bien sacrifica percepciones específicas, así como dimensiones relacionales, permite una apreciación general de los cambios en una mirada histórica. Lo que no niega consideraciones sobre la estructura social basadas en factores de diferenciación ligados a fenómenos como el consumo, los estilos de vida o que elevan a sitio principal la educación. Tampoco desconoce el estudio específico de grupos y clases sociales, tradición de considerable riqueza en la sociología latinoamericana.

Producto de una creciente diferenciación entre las ocupaciones, ligada a una continua división del trabajo que va de la mano de los cambios económicos, técnicos y sociales que trajo el industrialismo capitalista, se considera que la ocupación resulta para una mayoría creciente de la población el indicador más significativo de los distintos niveles de recompensa material, posición social y “oportunidades de vida”. El hecho de situar en primer lugar a la ocupación como fuente de diferenciación social, supone que existen en la estructura social diferencias que trascienden el ingreso, el otro gran factor de medición en los estudios de estratificación, sobre todo económicos y orientados a investigaciones de mercado. La construcción de grupos ocupacionales, incluso clases propiamente tal, busca evitar que se reduzcan todas las dimensiones de diferenciación social a una escala unidimensional, como ocurre con el caso de la variable ingresos, donde suelen coincidir en un mismo nivel individuos de diferentes categorías y condiciones ocupacionales con tal de percibir un mismo ingreso, aunque existan diferencias sustantivas en el tipo de recursos de mercado que controlan, y por lo tanto, en los determinantes de sus condiciones de vida.

Claro que la perspectiva de grupos ocupacionales reduce una gran cantidad de ocupaciones a un número pequeño de clases y grupos sociales, por lo que si estos agrupamientos resultan demasiado agregados tienden a desconocer importantes fuentes de diferenciación y movilidad; o bien, de otro lado, puede indicar un nivel artificial de movilidad si diferencia estratos similares, esto es, produce asociaciones espurias. De ahí uno de los requerimientos de ajuste de estas clasificaciones, en este caso en función de los cambios históricos en los patrones de diferenciación y movilidad social.

⁶En algunos priman orientaciones relativas a escalas subjetivas de prestigio ocupacional, status o posición social, lo que usualmente describe grupos diferenciados por el estilo de vida. En otros, en cambio, el uso de la ocupación como indicador o medida de “clase” opera en función de esquemas ocupacionales “teóricos” de clase construidos en referencia especialmente a las tradiciones apuntadas. De ahí una discusión entre esquemas “gradacionales” y “relacionales” de clase.

Sin embargo, la consideración unilateral de este último elemento también conduce a equívocos. Ocurre que, en los debates contemporáneos sobre el carácter más o menos clasista que detenta la estructura ocupacional, tal carácter suele reducirse a la estabilidad de una posición producto de la carencia de movilidad. Con esto, aparte de desechar una orientación marxista que asume las clases sociales vinculadas a un conflicto ineluctable, en base a las dificultades de aplicar tal esquema de enfrentamiento de clases se relega también toda perspectiva sociológica que considere los conflictivos procesos de formación, desarrollo y desarticulación de sujetos sociales. Así, no sólo se desecha la clásica pugna entre burguesía y proletariado, sino que se pierde la visibilidad de actores sociales relevantes para entender el proceso social. Desaparecen los sujetos sociales y ocupan su lugar agregados estadísticos, susceptibles de disímiles modos de intervención para objetivos determinados (focalización de políticas públicas, consideraciones de mercado, etc.), empero lo social se diluye así en una suma de individualidades.

En tal sentido, los criterios relativos a la historicidad de los agregados o capas sociales resultan relevantes para evitar agrupamientos espurios, o sea, agregados de variables continuas que indican grupos estadísticamente coherentes pero cobijan asociaciones espurias entre los elementos reunidos. Por eso el esquema de Martínez y León vincula la construcción de las categorías sociales a un análisis histórico del proceso social involucrado. Asume así grupos constituidos en cursos histórico-concretos, para ser examinados a partir de los cambios en la estructura ocupacional. Si la apelación a las relaciones sociales de trabajo, a través de los datos ocupacionales, remite sobre todo a actores de base clasista, por otro lado, la consideración de tramos etarios busca distinguir dentro ello generaciones históricas que han constituido a dichas clases.

Luego, desde el punto de vista de las series históricas de tales clases ocupacionales, ello alude a consideraciones sobre las bases sociales de los sucesivos modelos de desarrollo, en la medida que cada etapa del proceso de crecimiento se vincula a un modo específico de desarrollo de determinados sectores económicos y la emergencia y desarticulación de actores sociales. Por eso apunta ciertas ramas de la economía estimadas más dinámicas en cada caso, lo que indica que ciertos grupos de posiciones de la estructura ocupacional adoptan mayor o menor valor “estratégico”. Se asumen así diferenciaciones que buscan captar la significación de los cambios económicos e institucionales más relevantes del período considerado. Concretamente, del llamado giro neoliberal y sus cursos de privatización y desmantelamiento de la vieja centralidad estatal, de desindustrialización y giro primario-exportador, de creciente gravitación de una égida financiera, entre otros.

En especial, la inquietud que anima dicho examen busca discernir el grado en que la reestructuración económica e institucional genera condiciones para la formación de fuerzas sociales capaces de una oposición efectiva a la alianza social autoritaria

dominante, y devenir bases sociales de sustentación de la refundación democrática, ya sea mediante la reanimación de los actores clasistas históricos, o su descomposición y superación a través de la emergencia de condiciones estructurales nuevas.

Para escrutar la relación entre tales reformas neoliberales y la estructura social siguen tres dimensiones de análisis. Una, referida a la inorganicidad que adopta la estructura social, indicativa del grado de desarticulación de las instancias de cooperación colectiva en los procesos de trabajo, que afecta las condiciones de formación de actores sociales; en la idea que la organicidad de dicha estructura otorga los espacios de cohesión social fundamentales para la constitución de los actores. Como indicador de ello asumen el grado de asalarización (porcentaje de asalariados en la población activa). La segunda dimensión releva el grado de exclusión de la estructura social, y con eso la producción de marginalidad, que afecta a su vez la organicidad antes anotada; para ello consideran la capacidad de integrar en condiciones formales a la población en edad de trabajar, a través de la proporción de desocupados y trabajadores del PEM y el POJH, el empleo doméstico y los trabajadores marginales en comercio y servicios en relación al conjunto de la población activa. Por último examinan la impermeabilidad de la estructura social, entendida como la capacidad de absorción en empleos formales de una nueva fuerza de trabajo -nuevos contingentes por motivos biológicos, culturales o históricos- en el sistema económico, concretamente poblaciones activas femenina y joven.

En estas distinciones operan supuestos referidos a un ideal de desarrollo. En especial, se busca diferenciar en la etapa considerada entre cursos de desarrollo y modernización, y con eso reflexionar sobre el carácter concreto del estilo de modernización seguido. De ahí la marcada atención en la prolongación o superación de fenómenos como la informalidad, la exclusión y la desarticulación, registrados en los años ochenta, a la hora de aplicar el mismo esquema sobre la estructura ocupacional de la década siguiente.

Si en la originaria sociología de la modernización categorizaciones de este tipo buscan captar diferenciaciones sociales propias de los cursos de urbanización y superación de la sociedad tradicional; el esquema de León y Martínez apunta a las diferenciaciones que emergen con la desarticulación de una sociedad chilena ligada a la égida desarrollista, buscando distinguir los cambios transitorios asociados a tal desestructuración (lo que consignan sus estudios iniciales) de aquellos que se proyectan como parte del modelo de sociedad ligado a dicha refundación capitalista (en actualizaciones posteriores). Aunque en los años noventa aún atribuyen ciertos fenómenos a una “recuperación” de la que es difícil hablar. En tal sentido, cabe replantear algunos factores de diferenciación social para el estudio actual de la estructura social chilena, lo cual remite a un ejercicio de adecuación taxonómica. Las series aquí expuestas entregan ciertas luces al respecto.

En relación a los debates actuales sobre los análisis de clase y estratificación, cabe agregar finalmente que la perspectiva asumida en este estudio no aborda cuestiones relativas a la dominación ni a la explotación como elementos de diferenciación -dos aspectos relevantes en tal debate- menos aún su discutida posible articulación mutua. Una discusión que cobra relevancia a partir del estudio de las llamadas “nuevas clases medias”. En cambio, permite un panorama global de la sociedad chilena actual en perspectiva histórica que, pese a resultar susceptible de readecuaciones, contribuye a orientar el estudio de los modos más significativos de diferenciación social y de configuración de las posiciones de mayor incidencia en el modelo de desarrollo vigente; especialmente aquellos emergentes, indicativos de esas llamadas “zonas grises” de la estructura social actual, en las que ha de adentrarse el análisis sociológico.

En definitiva, este esquema no se aleja mucho de la vieja tradición de la búsqueda de actores, ya fuese antaño para capitanear el desarrollo o un curso revolucionario, o bien esta vez, para divisar posibles cursos de superación de la etapa autoritaria y formación del nuevo orden político. Esta matriz de categorías sociales, que enlaza criterios teóricos con otros de carácter histórico, evitando las definiciones más gruesas de clase social a través de agregados “más cargados de historicidad”, así como las meras construcciones de estratos socioeconómicos a partir de variables continuas (ingreso, instrucción, etc.), apunta en definitiva a la identificación de actores, que los autores asumen “de base clasista” al definirlos por su posición en las relaciones sociales de trabajo. El examen cuantitativo se centra en los cambios ocurridos en la clase obrera y los sectores ligados a los servicios; mientras el trabajo cualitativo escruta al nuevo tipo de empresario surgido con el régimen militar. Concluyen la disminución absoluta y relativa del peso de la clase obrera, como tendencia de largo plazo ligada a la aplicación del modelo. Además, el examen de la composición etaria de los grupos obreros y el tipo de industria en que se insertan, indica la merma de los grupos con una “conciencia de clase” generada antaño. En cuanto a la tercerización buscan discernir cuánto obedece a un desarrollo genuino de la economía -y a una tendencia de largo plazo- y lo que indica deformaciones propias de un refugio de una situación recesiva. Concluyen ambas cosas. Sin embargo, este tipo de estudios no capta suficientemente los cambios en grupos minoritarios, como el empresariado. Un estudio documental que integre otros tipos de fuentes, debe apoyar la comprensión de los cambios en las relaciones entre los distintos grupos sociales, que no siempre resultan claras en esquemas como éste.

En términos de las mismas definiciones del esquema considerado resulta lógica una tarea de adecuación taxonómica, que ajuste al presente la historicidad de las categorías antes centradas en el impacto del giro neoliberal sobre los viejos grupos y clases sociales, puesto que, como se verá, muchas de ellas presentan grados de inadecuación importante. Mutan hondamente las llamadas clases medias, marcando en gran parte la mentada “zona gris” de la sociedad chilena actual. La irrupción de nuevos asalariados que no se identifican con la vieja clase obrera, se vincula a la expansión de nuevas modalidades de trabajo, poco aprehensibles desde las figuras de ocupación

tradicional que priman en los datos empleados, abriendo un dilema de insuficiente asociación entre trabajo y oficio. O bien, los efectos de la “segunda ola privatizadora”, no tanto aquella de empresas productivas de la industrialización sustitutiva, sino una que abre un inédito -y único aún- capitalismo de servicio público, erigido sobre un control privado de áreas como pensiones, salud o educación, se aprecia en términos de diferenciación social más claramente recién tras un tiempo más largo, como privatización de las condiciones de vida. Estas cuestiones u otras referidas a cambios en la informalidad, la tercerización o la ruralidad, se discuten tras revisar los resultados que arroja la actualización de la matriz de categorías sociales en cuestión.

II. Variaciones recientes en la estructura social chilena. Actualización de series de clases y grupos sociales según la categorización de León y Martínez

Los datos que siguen a continuación, constituyen una actualización de las series históricas relativas a la estructura social chilena elaboradas según el esquema clasificador antes indicado, bajo la idea que Chile atravesaba por un curso de ajustes estructurales vinculado a profundos cambios en el modelo de desarrollo capitalista. Tales consideraciones cristalizan en un proceder sintáctico que organiza información proveniente de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), en función de categorías sociales definidas por los autores señalados.

Las series elaboradas cubren el período entre los años 1986 y 2009. Con el objeto de mantener la progresión histórica, se añaden los resultados correspondientes los años 1971 y 1980, publicados por Martínez y León (1987).

Los registros de variaciones en la significación de las categorías sociales dentro del conjunto de la estructura social, confirman algunas tendencias detectadas por Martínez y León, al tiempo que indican otras, relativas a nuevos ejes de diferenciación de la estructura ocupacional que actúan sobre la estructura social, con lo cual los resultados obtenidos proporcionan ciertos elementos para ampliar la discusión sobre esta última.

II.1 Detalle de las tendencias registradas a partir de la transformación reciente

En términos cuantitativos proporcionales, la serie histórica de tendencias generales de grupos y clases sociales definida según los criterios antes anotados, es la siguiente:

CUADRO 1
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍAS SOCIALES, 1971-2009
(En porcentajes de la PEA nacional)

Categorías sociales-grandes grupos (incluye cesantes)	Periodo (años)							
	1971	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Empresarios agrícolas	0,3%	0,4%	0,9%	0,9%	0,6%	0,5%	0,4%	0,4%
Asalariados agrícolas	10,1%	6,5%	9,8%	9,5%	7,7%	7,2%	6,6%	5,9%
Campesinado y colonos pobres	8,3%	7,5%	8,1%	7,9%	6,6%	5,6%	5,3%	4,2%
Resto PEA agrícola no clasificada en otro grupo	-	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
Sub total categorías sociales en agricultura, silvicultura, caza y pesca	18,3%	14,6%	18,9%	18,4%	15,0%	13,4%	12,5%	10,6%
Empresarios no agrícolas	1,3%	1,4%	2,2%	3,2%	2,6%	2,4%	2,4%	2,2%
Sectores medios asalariados	18,4%	20,3%	21,0%	23,6%	26,4%	26,5%	28,9%	29,7%
Sectores medios independientes	7,8%	9,2%	5,7%	6,2%	8,1%	8,0%	7,9%	7,4%
Artesanado tradicional	6,2%	5,2%	4,8%	5,1%	5,3%	5,3%	4,9%	4,9%
Clase obrera minera	1,3%	1,3%	0,7%	1,0%	0,8%	0,5%	0,4%	0,5%
Clase obrera industrial y de la construcción	25,8%	11,1%	10,0%	12,1%	13,2%	10,4%	10,9%	10,1%
Clase obrera del comercio y los servicios	7,4%	12,0%	11,9%	12,7%	13,1%	14,6%	14,7%	15,9%
Grupos marginales	9,6%	10,4%	11,9%	12,0%	10,8%	10,6%	10,4%	10,1%
PEM & POJH	0,0%	3,8%	4,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cesantes y BTPV	3,1%	10,4%	8,8%	5,7%	4,7%	8,3%	6,9%	8,6%
Resto	0,8%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%
Sub total categorías sociales fuera de agricultura, silvicultura, caza y pesca	81,7%	85,4%	81,1%	81,6%	85,0%	86,6%	87,5%	89,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción de los años 1971 y 1980⁷.

⁷ Para los años 1971 y 1980 se asumen los resultados obtenidos por Martínez y León. Véase Martínez, Javier y Arturo León: *Clases y clasificaciones sociales. Investigación sobre la estructura social chilena, 1970-1983*. Santiago: Centro de estudios del desarrollo (CED), 1987. Los resultados desagregados, para

Antes de examinar las variaciones que experimentan las distintas categorías sociales, conviene reparar en un registro mayor, referido al principal criterio de diferenciación que emplea la taxonomía en cuestión, esto es, el grado de disparidad que alcanza la división fundamental que plantea al interior de la sociedad chilena, entre las categorías sociales vinculadas a la agricultura, silvicultura, caza y pesca y, de otro lado, aquellas que están simplemente fuera del agrupamiento anterior. Como se aprecia en el cuadro 1, durante el curso seguido hasta el presente se produce una caída sostenida de las primeras, al tiempo que aumenta el peso de aquellas categorías fundamentalmente asociadas al proceso de urbanización, en virtud de la creciente importancia que adquieren las ocupaciones vinculadas a éste último.

Desde 1986 se observa un descenso sostenido del peso relativo del conjunto de las categorías sociales en agricultura, silvicultura, caza y pesca, que en 2009 alcanza en total sólo un 10,6 % de la población económicamente activa (PEA) nacional; mientras que aquellas ubicadas fuera de lo anterior alcanzan en este mismo año una significación de 89,4 % de la PEA nacional. Tal disparidad conmina a replantear el criterio de distinción rural-urbano como eje de diferenciación principal en el análisis de la sociedad chilena actual. Esta tendencia da lugar a que, por ejemplo, subcategorías vinculadas a los servicios o al comercio presenten una significación mayor en la PEA, que la totalidad de las categorías sociales asociadas a la agricultura, silvicultura, caza y pesca.

En razón de lo anterior, una vez examinado el detalle el comportamiento de las distintas categorías y subcategorías sociales que contempla el modelo de análisis empleado, podemos examinar una alternativa de reformulación de la diferenciación principal a establecer, en función de los comportamientos que las diferentes distinciones asumen en la actualidad, y discutir algunas de sus implicancias.

el año 1971, de las “Categoría sociales en agricultura, silvicultura, caza y pesca”, se toman de Martínez, Javier y Arturo León: “La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX” En Serie Políticas Sociales de la CEPAL, 52 (2001); aunque tales resultados presentan inconsistencias estadísticas menores, no alteran las variaciones estructurales detectadas por los autores. En razón de esto, se ha preferido mantenerlos con el objeto de conservar la serie histórica completa.

Para los años 1990 y 1995 se emplean resultados de elaboración propia, a pesar que Martínez y León publican resultados correspondientes a dichos años en el citado trabajo de 2001, dado que la categoría “Cesantes y BTPV” adopta allí valores de 1 % en 1990 y 0,6 % en 1995, lo cual, aparte de resultar fuera de proporción dentro de las series históricas, altera el peso relativo de las restantes categorías. Ante ello, se optó por presentar una elaboración propia que, a partir de una misma serie histórica de datos ocupacionales del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), que corre desde esos años hasta el presente, permite obtener significaciones numéricas de tal categoría que resultan más cercanas a las propias estadísticas de desempleo publicadas por el INE. Los resultados obtenidos en el resto de las categorías presentan valores más próximos a los entregados por Martínez y León en el mentado estudio.

Los registros correspondientes a los años 1986, 2000, 2005 y 2009 que contiene el Cuadro 1 son de elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) para dichos años, del INE, en función de los algoritmos de procesamiento estadístico proporcionados por Arturo León.

Otra perspectiva de lo anterior se obtiene si se observa la significación numérica absoluta, en miles de personas (ver cuadro 2), correspondiente a las distintas categorías y subcategorías sociales para el año 2009.

CUADRO 2
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍAS SOCIALES DESAGREGADAS, 2009
(En miles de personas)

Categorías sociales desagregadas (incluye cesantes)	Periodo
	2009
Empresarios agrícolas	26,8
Empresarios agrícolas exportadores	14,0
Empresarios agrícolas no exportadores	3,5
Terratenientes	7,0
Otros empresarios agrícolas	2,3
Asalariados agrícolas	431,3
Proletariado agrícola de la zona central	203,3
Proletariado Agrícola de la zona centro-sur	95,3
Asalariados rurales de la zona triguera	40,3
Proletariado empresas ganaderas y lecheras del sur	27,1
Proletariado ganadero Magallanes	3,8
Resto proletariado agrícola	21,5
Asalariados pesca	16,8
Proletariado forestal	23,2
Campesinado y Colonos Pobres	309,7
Campesino indígena del norte grande	10,2
Campesino pobre del norte chico	14,5
Campesino de la zona central	9,2
Campesino de la zona centro-sur	48,2
Campesino de la Araucanía	61,5
Campesino de la zona sur	29,7
Campesino chilote	9,1
Colonos pobres	4,9
Otros campesinos	41,1
Campesinos de la Región Metropolitana	27,1
Pescadores artesanales	33,6
Trabajadores madereros independientes	20,6
Resto PEA agrícola no clasificada en otro grupo	8,6
Resto PEA agrícola	8,6
Sub total categorías sociales en agricultura, silvicultura, caza y pesca	776,5
Empresarios no agrícolas	161,9
Burguesía comercial	31,1
Empresariado capitalista industria	24,6
Empresariado capitalista servicios	24,7
Empresariado capitalista resto	81,5
Sectores medios asalariados	2185,4
Empleados de comercio	370,7
Burocracia estatal tradicional alta	38,4
Burocracia estatal tradicional media	98,6
Burocracia estatal tradicional baja	91,6
Burocracia estatal moderna alta	28,7
Burocracia estatal moderna media	188,8
Burocracia estatal moderna baja	81,5
Burocracia moderna servicios privados alta	165,7

Burocracia moderna servicios privados media	363,6
Burocracia moderna servicios privados baja	757,9
Sectores medios independientes	541,6
Comerciantes detallistas	235,9
Profesionales liberales altos	39,8
Otros profesionales y técnicos liberales	76,8
Artesanado moderno	63,3
Pequeña burguesía transportista	125,8
Artesanado tradicional	356,8
Pirquineros	6,5
Artesanado tradicional	220,6
Artesanado de la construcción	129,7
Clase obrera minera	40,3
Proletarios gran minería cobre	3,6
Obreros carbón sector público	0,0
Proletariado pequeña y mediana minería del carbón	1,6
Proletariado pequeña y mediana minería del cobre	25,8
Proletariado pequeña y mediana minería resto	9,3
Clase obrera industrial y de la construcción	739,3
Clase obrera industrial tradicional	234,1
Clase obrera industrial segunda industrialización sustitutiva	172,1
Clase obrera industrial sectores estratégicos privados	11,4
Obreros de la construcción	312,6
Asalariados públicos industrial tradicional	6,1
Asalariados públicos segunda industrialización sustitutiva	0,2
Asalariados públicos sectores estratégicos	1,7
Asalariados públicos de la construcción	1,0
Clase obrera del comercio y los servicios	1165,8
Obreros de comercio	34,8
Asalariados en transporte privado	225,8
Obreros sector servicios	261,2
Asalariados públicos en el transporte, almacenaje y comunicaciones	8,6
Asalariados públicos sector terciario	66,1
Personal de servicio en oficinas privadas	512,3
Personal de servicios en oficinas públicas	57,1
Grupos marginales	744,1
Comerciantes marginales	239,8
Trabajadores marginales de servicios	228,7
Empleados domésticos	275,6
Otras	636,5
PEM & POJH	0,0
Cesantes y BTPV	632,8
Resto	3,7
Sub total categorías sociales fuera de agricultura, silvicultura, caza y pesca	6571,6
Total PEA nacional	7348,1

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE)⁸.

⁸ En adelante para fuentes de cuadros y gráficos ver nota 7 de fuente correspondiente al cuadro 1.

II.1.1 Categorías sociales en la agricultura, silvicultura, caza y pesca

A continuación se presentan las variaciones de las categorías sociales en la agricultura, silvicultura, caza y pesca. Independientemente de los cambios en la composición interna de este sector, detallados más adelante, hay que partir del hecho que la caída general antes indicada del peso relativo en la PEA nacional del conjunto de categorías sociales aquí comprendidas, aparece vinculado a una disminución relativa de cada una de las categorías indicativas de las clases o grupos sociales que comprende este sector de la sociedad, es decir, de los empresarios agrícolas, los asalariados agrícolas y los campesinos y colonos pobres. Aunque en diversa proporción, en poco más de veinte años todas estas categorías contribuyen, sin excepción, a una disminución relativa equivalente a prácticamente la mitad del peso de este sector en la PEA nacional.

CUADRO 3
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍAS SOCIALES DE LA AGRICULTURA, SILVICULTURA,
CAZA Y PESCA, 1971-2009
(En miles de personas)

Categorías sociales de la agricultura, silvicultura, caza y pesca	Periodo (años)							
	1971	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Empresarios agrícolas	8,4	15,7	37,8	41,6	30,8	29,1	23,8	26,8
Asalariados agrícolas	299,8	236,9	418,1	449,0	407,6	425,6	417,8	431,3
Campesinado y colonos pobres	246	272,7	347,9	374,8	345,8	326,2	339,1	309,7
Resto PEA agrícola no clasificada en otro grupo	-	0,7	4,2	3,7	6,4	6,3	9,7	8,6
Total	539,9	526,0	808,0	869,1	790,6	787,1	790,4	776,5

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción de los años 1971 y 1980.

Además, como se observa en el cuadro 3, a partir de 1990 se produce una disminución absoluta de los campesinos y colonos pobres -con una leve recuperación entre 2000 y 2005- que revierte el crecimiento alcanzado en los años ochenta. Por otro lado, desde 1990 en adelante, el volumen absoluto de asalariados agrícolas fluctúa en forma estancada entre las 400 y 450 mil personas.

Durante el periodo 1995-2009, a pesar de oscilaciones menores, el empresariado agrícola tiende a una disminución tanto relativa como absoluta de su peso en la PEA nacional. Este hecho parece ligado a una tendencia a la concentración de la propiedad en estos sectores, puesto que la disminución del volumen de dicho empresariado ocurre en condiciones de un crecimiento sostenido de la actividad económica en las ramas

vinculadas a él. En efecto, durante el mismo período el PIB del sector crece en forma marcada⁹. Lo anterior coincide, por lo demás, con lo indicado en estudios que apelan a otras fuentes documentales¹⁰. De modo que, lo anterior no indica que disminuye la empresarialización en el sector (como ocurriría, por ejemplo, a partir de la recuperación de una pequeña propiedad poco ligada a la producción para el mercado), pero tampoco muestra cursos de “emprendimiento” como los pregonados por ideologías en boga. Tal concentración de la propiedad resulta la cara -excluyente- de la empresarialización en la producción agropecuaria, dado el tipo de modernización que impera allí por varias décadas, donde la contracción relativa y absoluta del empresariado aparece como un rasgo maduro de tal orientación.

CUADRO 4
COMPOSICIÓN INTERNA DE CATEGORÍAS SOCIALES DEL SECTOR PISCISILVOAGROPECUARIO,
1980-2009
(En porcentaje de la PEA agrícola)

Categorías sociales en agricultura, silvicultura, caza y pesca ¹¹	Periodo (años)						
	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Empresarios agrícolas	3,0%	4,7%	4,8%	3,9%	3,7%	3,0%	3,5%
Asalariados agrícolas	45,0%	51,7%	51,7%	51,6%	54,1%	52,9%	55,6%
Campesinado y colonos pobres	51,8%	43,1%	43,1%	43,7%	41,4%	42,9%	39,9%
Resto PEA agrícola no clasificada en otro grupo	0,1%	0,5%	0,4%	0,8%	0,8%	1,2%	1,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

En concordancia con lo anterior, las variaciones internas relativas dentro de este sector de la sociedad muestran una caída del peso relativo de los empresarios frente al aumento de la significación relativa de los trabajadores asalariados y una caída también de los campesinos (ver cuadro 4). Los empresarios experimentan una caída gradual, cuyas variaciones, aparte de los anotados cursos de concentración, parecen ligadas a las curvas de expansión de la demanda exportadora que, en fases agudas, tiende a

⁹ Según los datos del Banco Central, entre los años 2003 y 2009 el PIB agropecuario y silvícola creció en un 36,99 %, mientras que el PIB de la pesca lo hace en un 11,58%. Fuente: Banco central. Ver en www.bcentral.cl. La relación entre el PIB del sector de la economía y la categoría social en cuestión se establece a partir de la definición establecida para esta última en Martínez y León (1987).

¹⁰ Las sucesivas actualizaciones del llamado “mapa de la extrema riqueza” realizadas por Fazio (2005), indican una dinámica de concentración creciente de la propiedad en manos de grupos económicos grandes y medianos en los sectores forestal, pesquero, frutícola, vitivinícola, avícola y porcino, y lácteo.

¹¹ No se presentan datos desagregados para las categorías sociales de la agricultura, silvicultura, caza y pesca en 1971.

acentuarlos¹². Mientras que los campesinos y colonos pobres pierden peso relativo en forma sostenida, en un curso de descampesinización que, aunque anterior, renueva intensidad desde 1995 en adelante dado el grado de avance que alcanza la transformación de este sector de la sociedad, alcanzando un mínimo histórico de un 39,9 % del total sectorial en 2009. Por igual razón, los trabajadores asalariados acrecientan - en forma oscilante pero sostenida- su participación, alcanzando un máximo histórico de un 55,6 % para el mismo año.

Luego, de modo general estos cambios entre las categorías sociales de la agricultura, silvicultura, caza y pesca muestran el predominio consolidado del trabajo asalariado en la PEA del sector, que sigue acentuándose, así como su organización a manos de menos empresarios de mayor poder económico, lo que traza un panorama de una fisonomía difícilmente asociable a las viejas nociones locales de tradición y ruralidad.

En términos específicos, es posible desagregar dicho panorama al punto que permiten las subcategorías sociales que distingue la matriz analítica adoptada. Cabe hacer notar que las diferencias internas se hacen principalmente a partir de la ubicación geográfica. Tal es la variable que explica la desagregación del empresariado, los asalariados y los campesinos y colonos pobres elaborada por León y Martínez, cuya actualización sigue a continuación.

Los empresarios agrícolas

La matriz adoptada considera cuatro distinciones entre los empresarios agrícolas: los empresarios agrícolas exportadores, los empresarios agrícolas no exportadores, los terratenientes y otros empresarios agrícolas. Las variaciones de la significación numérica de estas subcategorías sociales en el periodo 1980-2009¹³ aparecen a continuación.

¹² Durante el periodo 1996-2009, el PIB asociado de las exportaciones del sector agropecuario-silvícola y pesquero creció en un impresionante 167,2 %. Fuente: Banco central. Ver en www.bcentral.cl.

¹³ No existen datos desagregados para el año 1971.

CUADRO 5
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍA SOCIAL EMPRESARIOS AGRÍCOLAS, 1980-2009
(En miles de personas).

Categoría social empresarios agrícolas	Periodo (años)						
	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Empresarios agrícolas exportadores	6,0	14,5	16,9	12,0	13,2	11,7	14,0
Empresarios agrícolas no exportadores	2,3	4,3	5,4	3,8	3,4	3,4	3,5
Terratenientes	4,2	14,1	14,4	10,2	9,5	5,9	7,0
Otros empresarios agrícolas	3,2	4,9	4,9	4,8	3,0	2,8	2,3
Total	15,7	37,8	41,6	30,8	29,1	23,8	26,8

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

El cuadro 5 registra los cambios en la composición absoluta del empresariado agrícola. Mientras que los empresarios agrícolas exportadores tienden a una paulatina disminución de su peso absoluto, con oscilaciones vinculadas a la expansión de la demanda internacional y la concentración de la propiedad, los empresarios agrícolas no exportadores, ligados al mercado nacional, mantienen una relativa estabilidad desde el año 1995 en adelante, propia de una dinámica económica donde la expansión y concentración antes apuntadas existen, pero en rangos considerablemente menores a los que adopta la dinámica la producción para el mercado externo.

Hay que consignar que la relativa recuperación en 2009 del peso absoluto que presentan los llamados terratenientes, dentro de una prolongada tendencia a la caída, no indica una reanimación del propietario agrícola tradicional. Las diferenciaciones analíticas hechas en base a delimitaciones geográficas, sólo ubica a estos “terratenientes” en regiones donde tradicionalmente se concentró parte importante de la oligarquía chilena¹⁴. De ahí que lo anterior no se puede asociar a la supervivencia de rasgos propios de la vieja égida hacendal.

Asalariados agrícolas, campesinos y colonos pobres

Las variaciones de las subcategorías de los asalariados agrícolas, campesinos y colonos pobres, cuya significación absoluta desagregada reúne proporciones reducidas

¹⁴ Léase Colchagua, Talca, Linares, Ñuble, Biobío, etc. (León y Martínez, 2008).

de la PEA nacional, resultan de poco interés. En su lugar, conviene explorar, de acuerdo a los criterios geográficos fijados, el grado de vinculación que existe entre los procesos de descampesinización y asalarización antes anotados, a fin de advertir algunos rasgos del tipo de modernización imperante, actualmente en fases considerablemente avanzadas de desenvolvimiento. Para ello se agrupan en una zona común aquellas subcategorías correspondientes a la zona centro-sur del país (zona donde es posible indagar tal relación según la distribución geográfica de las categorías de la matriz empleada), tanto de asalariados agrícolas como de campesinos y colonos pobres. La posibilidad de observarlos en dicha zona común, se ampara además en indicaciones que permiten controlar el efecto estacionario, así como la merma de la migración rural (PNUD, 2008).

CUADRO 6
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍAS SOCIALES ASALARIADO AGRÍCOLA Y CAMPESINOS Y COLONOS POBRES EN LA ZONA CENTRO SUR, 1980-2009
(En miles de personas)

Asalariados agrícolas y campesinos y colonos pobres zona central y centro-sur	Periodo (años)						
	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Proletariado agrícola de la zona centro-sur	55,7	89,8	88,9	81,8	81,7	87,7	95,3
Campesino de la zona centro-sur	60,5	78,6	80,8	79,7	57,2	46,8	48,2

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

De tal modo, en el cuadro 6 se observa la tendencia a la asalarización antes apuntada que, en el caso de la zona centro-sur, se produce desde 1995 en adelante en forma vinculada a la disminución de la categoría campesinos, dada la contracción que en ese mismo lapso registra la tendencia anterior a la migración rural, propia de una estabilización que en el último tiempo experimenta este sector de la población (PNUD, 2008).

II.1.2 Categorías sociales fuera de la agricultura, silvicultura, caza y pesca

A continuación se examina el amplio conglomerado de categorías sociales fuera de la agricultura, silvicultura, caza y pesca. Como se indicó, el universo que agrupa dichas categorías muestra un crecimiento sostenido de su significación numérica relativa desde 1986, hasta alcanzar en 2009 un 89,4 % de la PEA nacional.

Empresariado no agrícola

A pesar que este tipo de estudios no capta suficientemente el panorama de grupos sociales minoritarios, como es el caso, por definición, del empresariado, permite apreciar ciertos rasgos. En general, pese a un leve crecimiento absoluto, el empresariado no agrícola pierde peso relativo en la sociedad chilena durante estas décadas. Como en el caso de sus pares agropecuarios, ello también se asocia a procesos de concentración de la propiedad, indicados en otros estudios (Fazio, 2005). No obstante, esta vez, las variaciones en su composición interna resultan más marcadas, señalando un mayor grado de heterogeneidad al interior del empresariado no agrícola.

CUADRO 7

SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍA SOCIAL EMPRESARIADO NO AGRÍCOLA, 1980-2009
(En miles de personas)

Empresariado no agrícola	Periodo (Años)						
	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Burguesía Comercial	21,7	32,3	39,0	41,3	37,0	34,9	31,1
Empresariado Capitalista Industria	10,7	17,6	29,2	26,5	21,5	24,8	24,6
Empresariado Capitalista Servicios	4,4	13,7	20,2	18,9	14,7	19,9	24,7
Empresariado Capitalista Resto	15,1	28,7	61,5	52,4	64,9	74,0	81,5
Total	51,9	92,4	149,9	139,0	138,2	153,6	161,9

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

Como se indicó en el cuadro 1, el empresariado no agrícola disminuye su peso en la PEA nacional desde 1990 en adelante, de 3,2 % a 2,2 % en 2009. Ahora bien, en términos desagregados, resulta que la burguesía comercial constituye la fracción social que experimenta la mayor disminución absoluta dentro de dicho empresariado (ver cuadro 7) desde 1995 en adelante, hecho que coincide con un período de acentuada expansión del rubro que controla¹⁵, lo que descarta la idea de una crisis empresarial

¹⁵ Durante el período 2003-2009 el PIB del sector comercio, restaurantes y hoteles registra un crecimiento de un 34,74 %. Fuente: Banco Central. Ver en www.bcentral.cl.

ligada a un estancamiento del sector; señala, más bien, uno de los rubros donde la dinámica de concentración de la propiedad ha resultado más aguda en estos años, dando lugar, incluso, a cursos de expansión de este empresariado sobre mercados de otros países de la región.

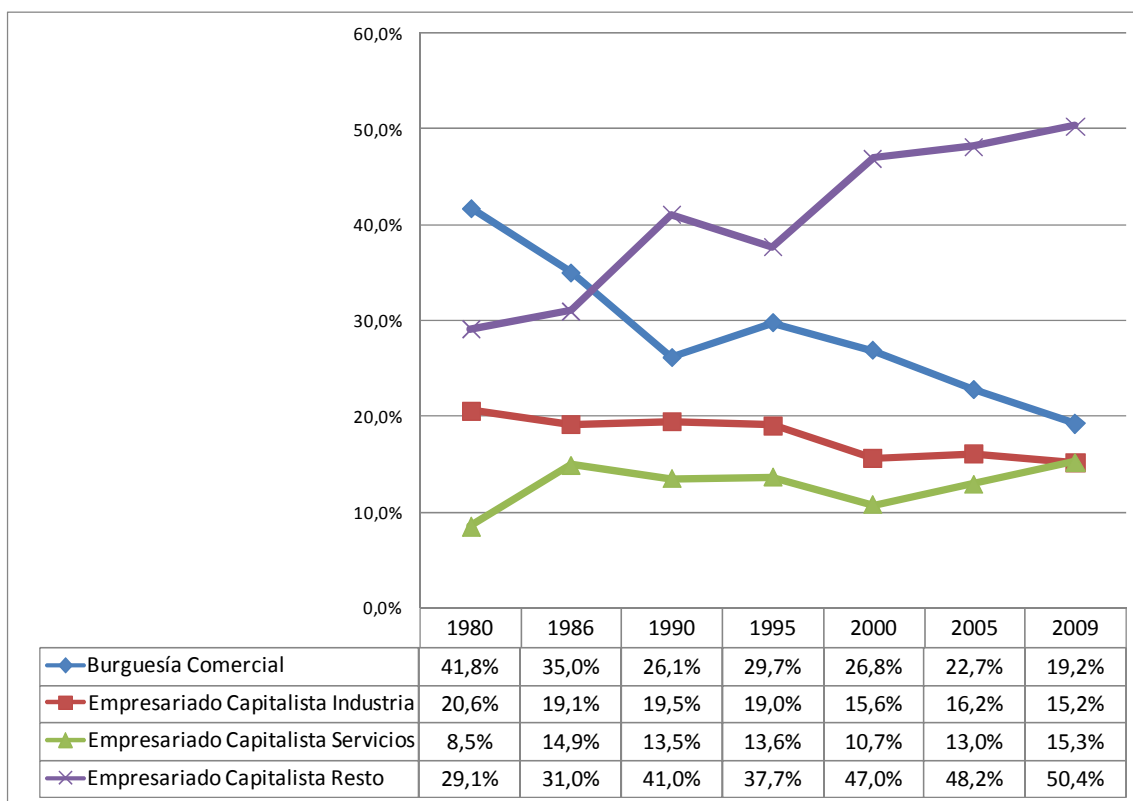
En cambio, el empresariado capitalista de la industria experimenta una disminución en los años noventa que, si bien se recupera levemente en la década siguiente, representa una pérdida de peso relativo vinculada a una dinámica económica considerablemente menor, indicando un tipo de empresariado que no resulta especialmente privilegiado dentro del modelo de crecimiento vigente¹⁶.

Ahora bien, en forma principal el aumento absoluto de los empresarios no agrícolas se explica por el crecimiento del empresariado capitalista de servicios y, especialmente, aquél que se consigna genéricamente como empresariado capitalista resto¹⁷. En el caso del empresariado de servicios, tras un acelerado proceso de expansión en los años ochenta, tiende a oscilar en forma asociada a los ciclos económicos, mostrando una alta sensibilidad a estos. En cambio, dada su excesiva generalidad, la expansión dominante registrada en la última categoría, resulta indicativa de la inadecuación de esta taxonomía para explicar los cambios más dinámicos del actual empresariado chileno.

¹⁶ Entre los años 2003 y 2009 el PIB del sector manufacturero crece en un 14,52 %. Fuente: Banco Central. Ver en www.bcentral.cl.

¹⁷ En la formulación original esta categoría hace una referencia muy genérica a los directores, gerentes y propietarios de las ramas que no pertenecen al comercio mayor y menor, restaurantes y hoteles, la industria manufacturera y de servicios (León y Martínez, 1987). En todo caso, los empresarios registrados en esta categoría corresponden, en su mayoría a la rama de los servicios; sólo que, a diferencia de aquellos directamente consignados bajo el rubro de servicios, en razón que operan en forma directa para el mercado abierto, los empresarios ubicados en esta categoría residual prestan, en su mayoría, servicios a otras empresas.

GRÁFICO 1
COMPOSICIÓN INTERNA DE CATEGORÍA SOCIAL EMPRESARIOS NO AGRÍCOLAS, 1980-2009
(En porcentaje de la PEA empresario no agrícola)



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

El gráfico 1 muestra los marcados cambios experimentados en la composición interna del empresariado no agrícola durante el periodo 1980-2009. Allí se observa una abrupta pérdida de peso numérico relativo de la burguesía comercial y, también, aunque en menor medida, del empresariado capitalista industrial. A su vez, evidencia la creciente presencia del empresariado vinculado a los servicios, especialmente durante la última década. No obstante, la expansión dominante de la última categoría alusiva al “resto” del empresariado, indica la presencia de gravitantes procesos en su interior en estas décadas que no es posible registrar en este estudio.

Sectores medios

Los sectores medios han experimentado un crecimiento ininterrumpido, desde mediados de los años ochenta hasta hoy, al punto de erigirse en forma claramente diferenciada como el sector de mayor significación numérica, relativa y absoluta, dentro de la sociedad chilena, alcanzando un 37,1 % de la PEA a nivel nacional. Este hecho

constituye una de las principales huellas del prolongado crecimiento económico sobre la estructura social.

La principal distinción relativa a la composición interna de los sectores medios, indica que la expansión antes consignada responde en forma clara al crecimiento de los sectores medios asalariados. Incluso, dado que los sectores medios independientes pierden peso relativo en la PEA nacional, adquiere más celeridad la configuración de una fisonomía eminentemente asalariada sobre los sectores medios de la sociedad chilena actual. Como se aprecia en el cuadro 8, mientras los sectores medios asalariados crecen en forma sostenida a lo largo de todo el período considerado, alcanzando en 2009 un 29,7 % del total de la PEA nacional, el sector medio independiente muestra una caída relativa desde 1995 en adelante.

CUADRO 8
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍA SOCIAL SECTORES MEDIOS, 1971-2009
(En porcentaje de la PEA a nivel nacional)

Sectores medios	Periodo (Años)							
	1971	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Sectores medios asalariados	18,4%	20,3%	21,0%	23,6%	26,4%	26,5%	28,9%	29,7%
Sectores medios independientes	7,8%	9,2%	5,7%	6,2%	8,1%	8,0%	7,9%	7,4%
Total	26,2%	29,5%	26,7%	29,8%	34,5%	34,5%	36,8%	37,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción de los años 1971 y 1980.

De tal modo, los sectores medios asalariados se expanden al punto de constituir la categoría social más numerosa y de mayor crecimiento dentro del conjunto de la estructura social actual. Una tendencia a la asalarización que se convierte en el rasgo principal de los sectores medios, a un grado distintivo respecto del panorama anterior, y cuyo crecimiento continúa, convirtiéndose a la vez en uno de los rasgos más característicos de la actual estructura social chilena. Luego, contrario a lo que sugieren ideologías en boga, la dinámica del “emprendimiento” no parece vinculada en forma significativa al panorama actual de los sectores medios en Chile¹⁸. Las proporciones de este cambio se pueden apreciar en el siguiente cuadro:

¹⁸ En términos del análisis de Martínez y León, esta tendencia a la asalarización se asocia a un aumento del grado de organicidad presente en la estructura social, referido a las condiciones de constitución de la acción colectiva.

CUADRO 9
COMPOSICIÓN INTERNA DE CATEGORÍA SOCIAL SECTORES MEDIOS, 1980-2009
(% sectores medios).

Sectores medios	Periodo (Años)						
	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Sectores Medios Asalariados	68,9%	71,4%	78,6%	78,9%	78,4%	78,9%	79,2%
Sectores Medios Independientes	31,1%	28,6%	21,37%	21,1%	21,6%	21,1%	20,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

Por último, cabe observar que estas tendencias registradas en la composición interna de los sectores medios actuales, así como en su peso dentro de la sociedad, aparecen más marcadas si se consideran las significaciones numéricas absolutas involucradas (ver cuadro 2).

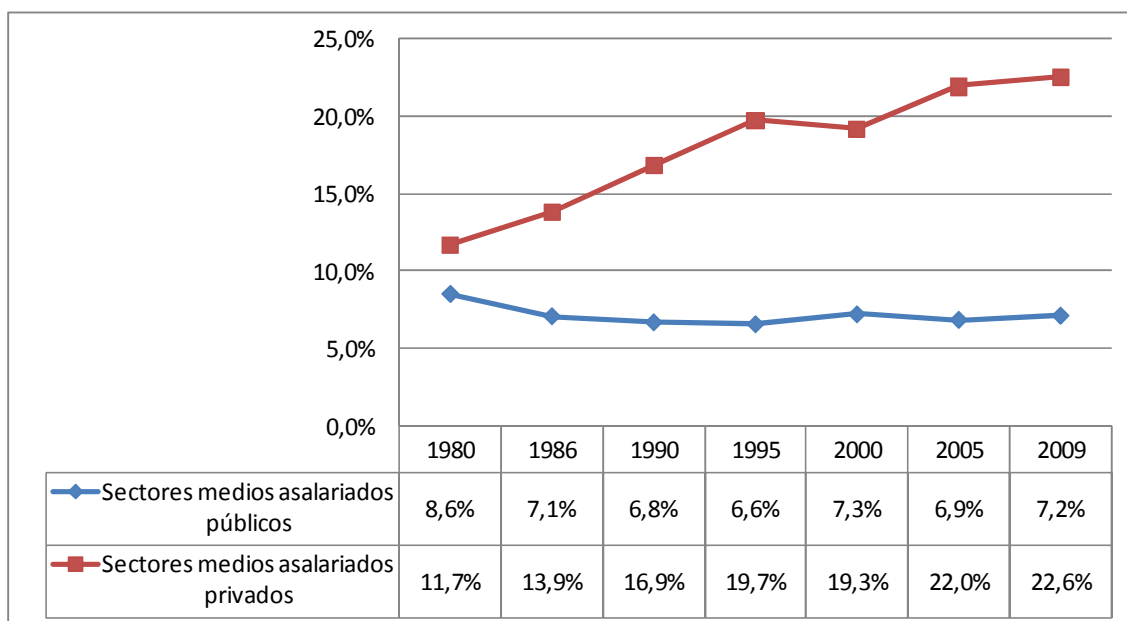
El examen desagregado de la distinción anterior, a nivel de las subcategorías sociales consideradas para los sectores medios, permite mayores precisiones en esta caracterización.

a) Sectores medios asalariados

La principal distinción al interior de los sectores asalariados corresponde al origen estatal o privado del empleo. El comportamiento registrado (ver gráfico 2) muestra que la fuente principal de la expansión consignada de los sectores medios, radica en forma marcada en el empleo privado. De modo que, aquella tendencia registrada en Chile en los años ochenta hacia la “privatización de las clases medias”, en la actualidad no adopta la forma de una empresarialización de estos sectores, sino la de una asalarización al alero de la empresa privada.

GRÁFICO 2

SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍA SOCIAL SECTORES MEDIOS ASALARIADOS, 1980-2009
(En porcentaje de la PEA nacional)



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980¹⁹.

Efectivamente, los sectores medios asalariados privados experimentan un crecimiento significativo en su peso relativo dentro de la PEA nacional, alcanzando un 22,6 % en 2009. Tal expansión ha resultado prácticamente ininterrumpida, mostrando la alta sensibilidad de este sector de la sociedad a la dinámica económica determinada por la modalidad de crecimiento vigente²⁰. En cambio, de forma distante a lo anterior, los sectores medios asalariados públicos muestran una relativa estabilidad en torno al 7 % de la PEA nacional. Las condiciones de alta rotación o estabilidad laboral, en cada caso, hacen de ambos mundos unos universos diametralmente diferentes, lo que constituye una marca de la considerable heterogeneidad de estos crecidos sectores medios de la sociedad chilena actual.

Sectores medios asalariados públicos

El grupo de los sectores medios asalariados públicos se desagrega en tres subcategorías de burocracias tradicionales (altas-media-baja) y tres subcategorías

¹⁹ Para el año 1971 la categoría sector medio asalariado contiene las cifras del sector público y privado. (León y Martínez, 2001).

²⁰ La excepción a lo anterior registrada en el lapso 1995-2000 responde a una caída en términos absolutos en 1999, que se expresa en términos de su peso relativo entre los años 1998 y 2001. Su origen, vinculado a la contracción económica de esos años producto de la crisis asiática, refleja el estrecho vínculo de la evolución de este sector con los patrones de crecimiento imperantes.

correspondientes a burocracias modernas (alta-media-baja)²¹, distinción que, en definitiva, diferencia aquella burocracia que emerge al alero del modelo desarrollista.

CUADRO 10
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍA SOCIAL SECTORES MEDIOS ASALARIADOS PÚBLICOS,
1980-2009
(En miles de personas)

Sectores medios asalariados públicos	Periodo (Años)						
	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Burocracia estatal tradicional alta	9,5	15,4	10,4	13,0	27,6	28,2	38,4
Burocracia estatal tradicional media	44,7	54,4	45,5	53,8	63,4	75,3	98,6
Burocracia estatal tradicional baja	48,0	34,6	43,0	54,4	78,9	78,8	91,6
Burocracia estatal moderna alta	21,3	24,9	30,4	21,7	31,4	27,5	28,7
Burocracia estatal moderna media	118,5	128,0	136,9	146,4	165,1	162,0	188,8
Burocracia estatal moderna baja	69,5	47,7	53,1	60,3	60,1	66,8	81,5
Total	311,5	305,0	319,3	349,6	426,5	438,6	527,6

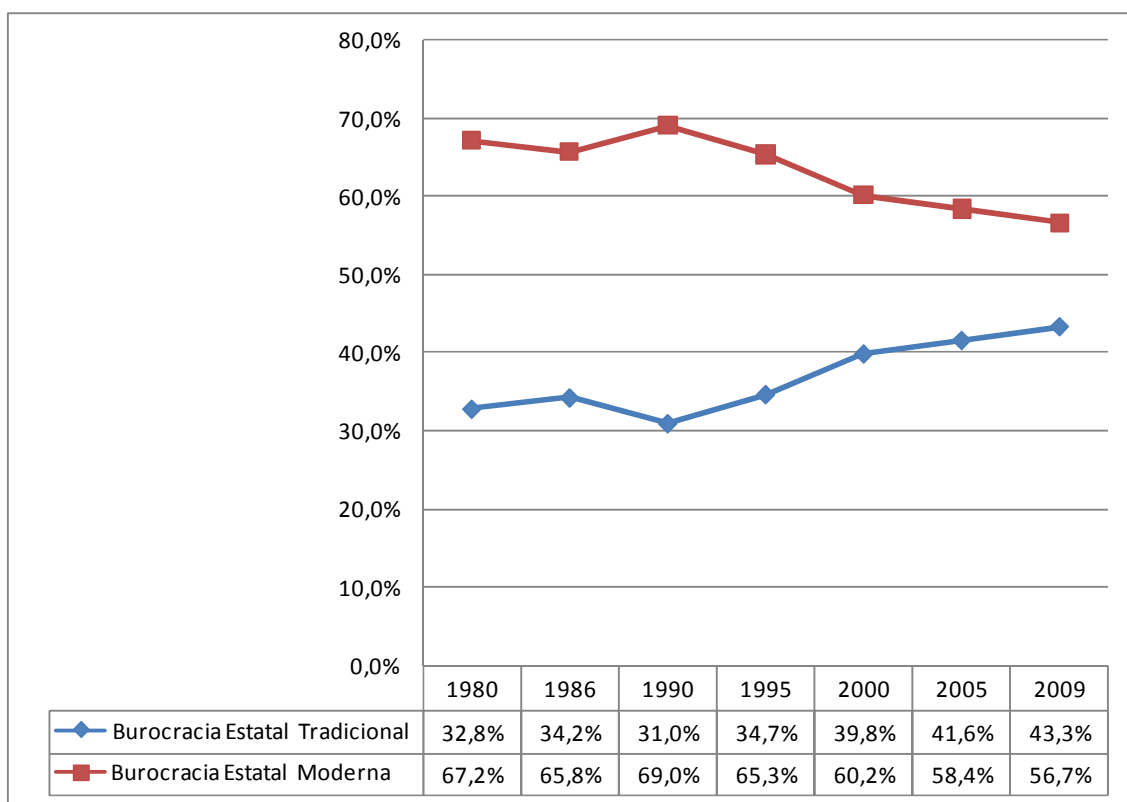
Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

En términos de la significación numérica absoluta se registra un crecimiento más marcado en la burocracia estatal tradicional, mientras que la burocracia estatal moderna lo hace con oscilaciones y a un ritmo menor que la anterior. Luego, a pesar de la estabilidad general consignada para los sectores medios asalariados públicos, durante el periodo 1990-2009 se produce un cambio de tendencia en la composición interna de este grupo, marcada por el aumento de la participación relativa de las burocracias tradicionales en lugar de las burocracias modernas. Este hecho se relaciona con los cambios de orientación en la formación de la burocracias públicas, expresada en el énfasis que adquieren los aspectos procedimentales y regulatorios propios de los modelos de gestión de la acción estatal actual, en lugar de aquellas dimensiones vinculadas al desarrollo de servicios sociales (aquellas ligadas a aspectos productivos pierden significación mucho antes en la composición de la burocracia estatal, con la privatización de empresas públicas en los años setenta). Como consigna el gráfico siguiente, este proceso corresponde plenamente al período democrático.

²¹Por burocracia tradicional se entiende aquella encargada de administrar los servicios centrales de gobierno interior, justicia y defensa. En cambio, la burocracia moderna indica aquella relacionada con la expansión de servicios sociales y de bienestar (educación, salud y previsión) (León y Martínez, 1987). Las distinciones alta, media y baja corresponden a niveles educacionales, así como a una jerarquización de las profesiones.

GRÁFICO 3
COMPOSICIÓN INTERNA DE CATEGORÍA SOCIAL SECTORES MEDIOS ASALARIADOS PÚBLICOS,
1980-2009

(En porcentaje de la PEA de sectores medios asalariados públicos)



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

Sectores medios asalariados privados

En este estudio, la composición interna del amplio grupo de los sectores medios asalariados privados se considera a partir de subcategorías que diferencian a los empleados del comercio y las burocracias de servicios privados. A su vez, dentro de estas últimas se distingue entre estratos alto, medio y bajo conforme a niveles educacionales y a una jerarquización de profesiones²². La evolución del peso relativo de estas subcategorías, durante el período 1980-2009, se muestra en el siguiente cuadro:

²²La categoría está compuesta por empleados del comercio y burocracias modernas de servicios privados alta, media y baja. Respecto a esta última la diferenciación se realiza de acuerdo a profesiones, estando presentes en todas las ramas de actividad sin excepción. La burocracia moderna de servicios privados alta está compuesta por directores, gerentes, administrativos, arquitectos, ingenieros, médicos y abogados. La burocracia moderna de servicios privados media está compuesta por paramédicos, enfermeras, rectores, profesores y maestros, economistas, artistas, escritores y contadores. La burocracia moderna de servicios privados baja está compuesta por tenedores de libros, mecanógrafos y taquígrafos, operadores de

CUADRO 11
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍA SOCIAL SECTORES MEDIOS ASALARIADOS PRIVADOS,
1980-2009.
(En porcentaje de la PEA nacional)

Sectores medios asalariados privados	Periodo (Años)						
	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Empleados de comercio	2,4%	3,0%	3,4%	4,2%	3,9%	3,8%	5,0%
Burocracia moderna servicios privados alta	0,9%	1,4%	1,6%	1,8%	1,7%	2,2%	2,3%
Burocracia moderna servicios privados media	1,3%	2,5%	3,1%	3,3%	3,7%	4,7%	5,0%
Burocracia moderna servicios privados baja	7,1%	7,1%	8,8%	10,5%	9,9%	11,3%	10,3%
Total	11,7%	14,0%	16,9%	19,8%	19,2%	22,0%	22,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

El marcado aumento de la significación relativa de la burocracia moderna de servicios privados dentro de la PEA nacional constituye el aspecto más relevante de tal panorama, revelándose como el componente principal del proceso de expansión actual de los sectores medios en la sociedad chilena. Al interior de esta burocracia, los segmentos medio y alto concentran la mayor expansión, aunque el estrato bajo sigue siendo predominante. De tal modo, la tendencia es hacia una primacía de la burocracia moderna de servicios privados media y alta.

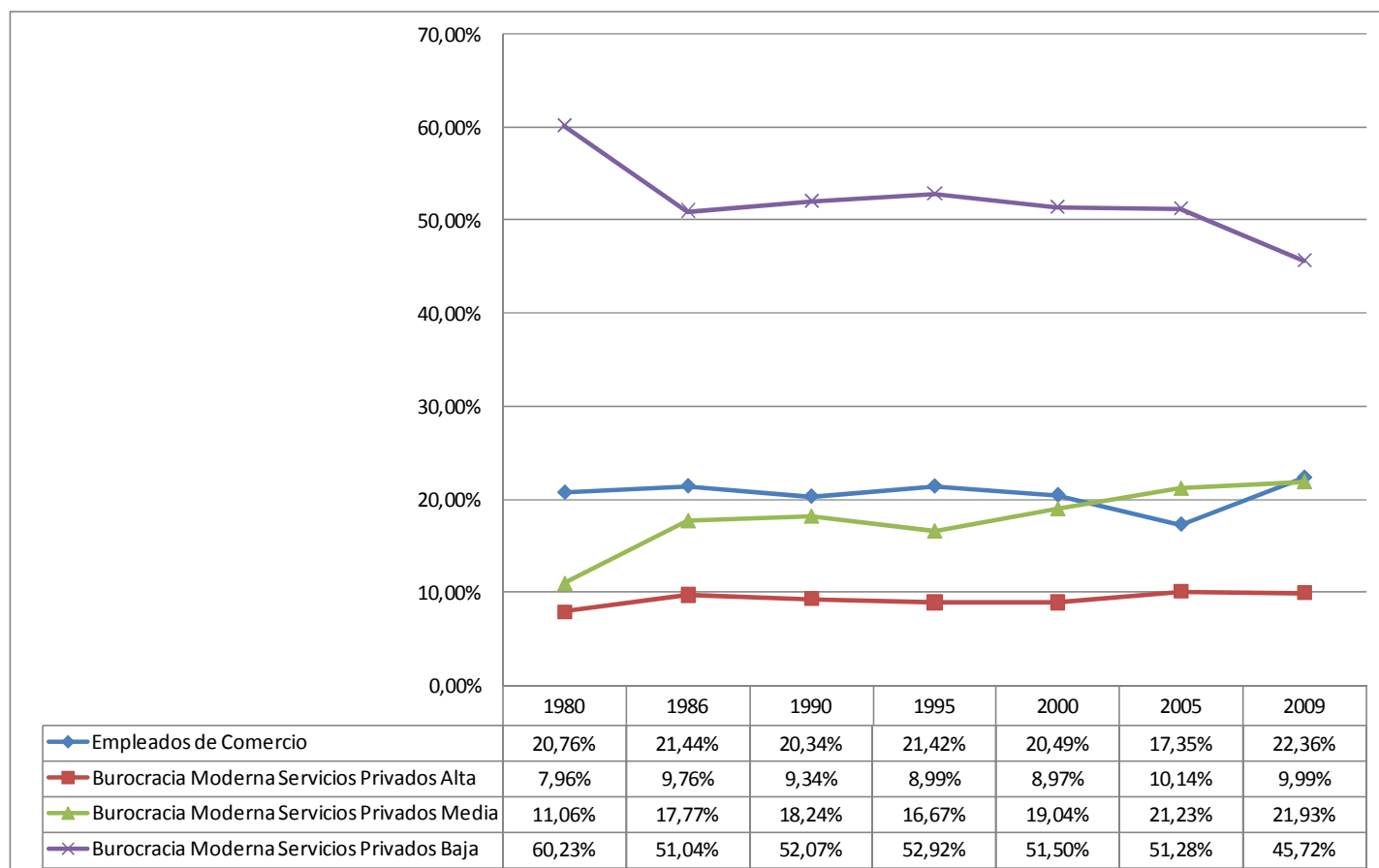
En efecto, entre los años 1995 y 2009 el segmento alto de esta burocracia expande de 1,8 a un 2,3 % su participación en la PEA nacional, asimismo el segmento medio lo hace de 3,3 a un 5,0%, mientras que en el mismo lapso el segmento bajo registra una leve caída de 10,5 a un 10,3 %. En la medida que lo anterior se relaciona con los niveles educacionales, este hecho puede resultar indicativo de procesos de tercerización genuina, que distinguen la experiencia chilena de aquellas acaecidas en la región (Weller, 2004), marcadas por un mayor peso de la llamada tercerización espuria que se asocia a bajas calificaciones y niveles educacionales de la fuerza de trabajo, y a cursos de precarización que asimilan tal tercerización, más bien, a una condición de refugio ante contracciones económicas y del empleo en general.

En el caso chileno, la prolongada expansión de la cobertura de la educación superior, parece mostrar a través de lo anterior sus efectos sobre la estructura social. De ser así, ha de tenerse en cuenta la marcada heterogeneidad asociada a esta última expansión, expresada en una producción en forma diferenciada de profesionales para

máquinas de oficina, telefonistas, inspectores y despachadores, carteros y mensajeros, otros oficinistas y afines (León y Martínez, 1987).

segmentos muy dispares del mercado laboral, que contribuye a la formación de circuitos de socialización también rígidamente segmentados, como indican diversos estudios de movilidad relativos a este sector (Núñez y Gutiérrez, 2004; Núñez y Risco, 2004; Wormald y Torche, 2004; Torche, 2005).

GRÁFICO 4
COMPOSICIÓN INTERNA DE CATEGORÍA SOCIAL SECTORES MEDIOS ASALARIADOS, 1980-2009
(En porcentaje de la PEA nacional)



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

El gráfico anterior muestra la anotada pérdida de peso de la burocracia moderna de servicios privados baja desde 1995 en adelante, y la expansión de los segmentos medio y alto de dichas burocracias, al tiempo que el carácter sostenido de esta tendencia al cambio en la composición interna de la burocracia moderna privada. De tal modo, se tiene que el crecimiento de la asalarización de los sectores medios se asocia en forma predominante a una burocratización privada de calificaciones formalmente altas.

Finalmente, los empleados del comercio oscilan en forma estancada, con variaciones fuertemente asociadas a los cambios de coyunturas económicas.

En términos de los volúmenes absolutos (ver cuadro 11), la composición interna de los sectores medios asalariados privados, los de mayor crecimiento en la estructura social actual, se tiene que, desde 1995 hasta hoy, los segmentos medio y bajo de la burocracia moderna de servicios privada se expanden en una medida prácticamente equivalente, en torno a las 200 000 mil personas. Aunque todas las subcategorías se expanden en términos absolutos, el crecimiento de la burocracia moderna de servicios media resulta particularmente significativo respecto de su volumen total.

CUADRO 12
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍA SOCIAL SECTORES MEDIOS ASALARIADOS PRIVADOS,
1980-2009
(En miles de personas)

Sectores medios asalariados privados	Periodo (Años)						
	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Empleados de Comercio	88,4	126,9	162,4	223,2	231,6	241,9	370,7
Burocracia Moderna Servicios Privados Alta	33,9	57,7	74,6	93,7	101,4	141,4	165,7
Burocracia Moderna Servicios Privados Media	47,1	105,2	145,6	173,6	215,2	295,9	363,6
Burocracia Moderna Servicios Privados Baja	256,5	302,0	415,7	551,3	582,2	714,9	757,9
Total	425,9	591,8	798,3	1041,8	1130,4	1394,1	1657,9

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

b) Sectores medios independientes

A diferencia del sector anterior, los sectores medios independientes disminuyen en forma sostenida su peso relativo en la PEA nacional desde 1995 en adelante, hasta un 7,4 % en 2009 (ver cuadro 8). En las condiciones antes descritas, este segmento “emprendedor” difícilmente responde en este período a aquella “empresarialización forzada” de los sectores medios que apuntan Martínez, León y Tironi en los años ochenta. En el caso chileno, a diferencia de lo que también se indica en otras experiencias regionales (Portes y Hoffman, 2005), esta categoría no parece asociable en la actualidad a una condición de “refugio” producto de la contracción del empleo estatal.

CUADRO 13
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍA SOCIAL SECTORES MEDIOS INDEPENDIENTES, 1980-
2009
(En miles de personas)

Sectores medios independientes	Periodo (Años)						
	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Comerciantes detallistas	198,9	131,4	154,9	207,1	188,2	198,8	235,9
Profesionales liberales altos	16,1	10,0	10,0	23,8	31,2	31,6	39,8
Otros profesionales y técnicos liberales	19,3	16,5	26,2	44,4	59,6	67,5	76,8
Artesanado moderno	44,2	36,9	40,1	56,5	72,8	74,4	63,3
Pequeña burguesía transportista	55,0	49,1	62,7	95,0	117,7	126,5	125,8
Total	333,5	243,8	293,9	426,8	469,5	498,8	541,6

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

El examen de su composición interna (véase cuadro 13) indica que, en general, las subcategorías distinguidas en el estudio han crecido desde 1986 en términos absolutos. Dentro de ellos, son los profesionales liberales altos quienes más se expanden. Sin embargo, como se aprecia en el cuadro 14, al considerar las variaciones internas relativas de la composición de este sector, resulta que, manteniendo una vieja tradición, en la pequeña burguesía chilena siguen predominando ampliamente los comerciantes y transportistas. Los profesionales y técnicos independientes, en cambio, tienen una participación considerablemente menor.

Luego, aparte de su ligera disminución relativa, tal reproducción de una pequeña burguesía con niveles de calificación predominantemente bajos interroga por los alcances de los procesos de modernización que han marcado, ya sea progresiva o regresivamente, a otros sectores de la sociedad chilena. Lo anterior cuestiona, entre otras cosas, por los espacios que preserva esta dinámica para los llamados “negocios enanos del capitalismo”. Para el decenio 1985-1995, los estudios indicaban un aumento de los ingresos mayor en las posiciones independientes que en aquellas dependientes de estos sectores medios (Martínez y León, 2001). Sin embargo, con posterioridad a ello, se advierte que los ingresos más altos corresponden a una reducida franja de este grupo, al tiempo que en términos mayoritarios exhiben precarias condiciones previsionales y de seguridad social en general (Wormald y Torche, 2004).

CUADRO 14
COMPOSICIÓN INTERNA DE CATEGORÍA SOCIAL SECTORES MEDIOS INDEPENDIENTES PRIVADOS,
1980-2009

(En porcentaje de la PEA Sectores Medios Independientes Privados)

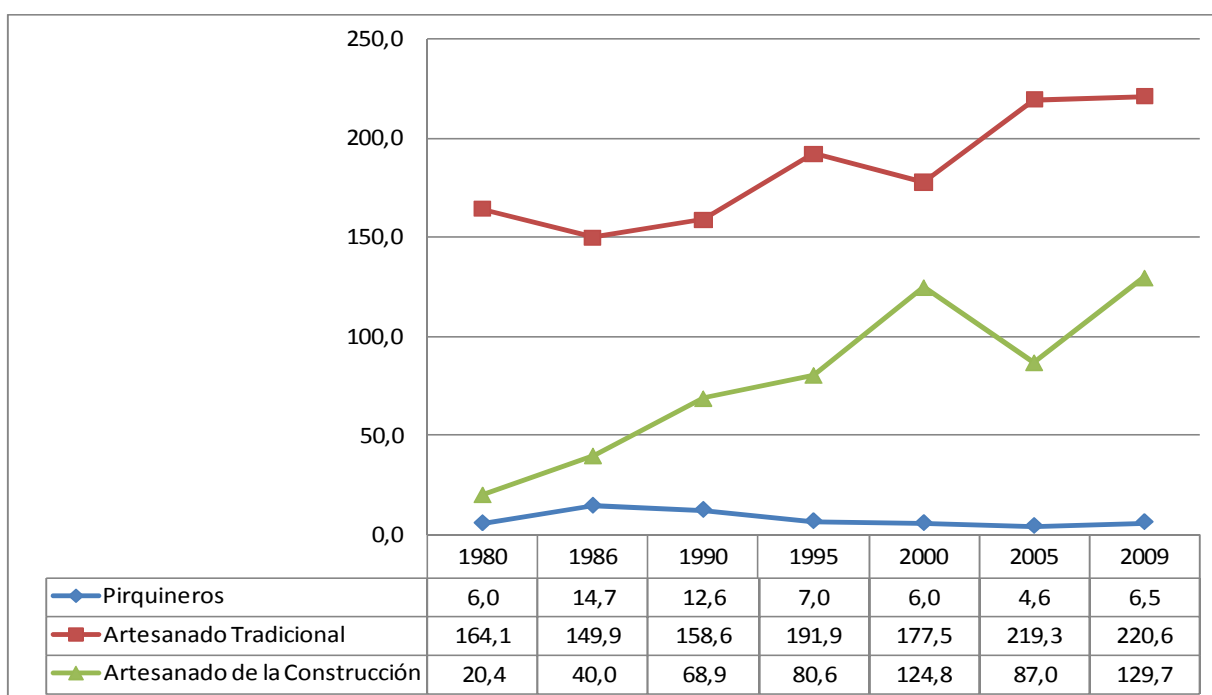
Sectores medios independientes	Periodo (Años)						
	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Comerciantes Detallistas	59,6%	53,9%	52,7%	48,5%	40,1%	39,8%	43,6%
Profesionales Liberales Altos	4,8%	4,1%	3,4%	5,6%	6,6%	6,3%	7,4%
Otros Profesionales y Técnicos Liberales	5,8%	6,8%	8,9%	10,4%	12,7%	13,5%	14,2%
Artesanado Moderno	13,3%	15,1%	13,6%	13,2%	15,5%	14,9%	11,7%
Pequeña Burguesía Transportista	16,5%	20,1%	21,4%	22,3%	25,1%	25,4%	23,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

Artesanado tradicional

El conjunto de las categorías incluidas en el artesanado tradicional experimentan una caída de su peso relativo en la PEA nacional entre 1995 y 2009, hasta llegar a un 4,9 % de ésta al final del período.

GRÁFICO 5
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍA SOCIAL ARTESANADO, 1980-2009
(En miles de personas)



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

Como se observa, al considerar el hecho anterior en términos desagregados, tal disminución resulta contenida principalmente por el importante crecimiento absoluto del artesanado de la construcción, usualmente ligado a condiciones precarias.

Clase obrera

En términos de los estudios sobre la estructura social chilena, los años setenta y ochenta de la centuria pasada se suelen asociar a la tesis de la “pérdida del peso estratégico de la clase obrera” (Martínez y Tironi, 1983). Desde entonces, su significación numérica relativa dentro de la PEA nacional experimenta cierta recuperación, aunque acotada a límites inferiores a los históricos (ver cuadro 15). De modo que, si en 1971 ésta representa un 34,5 % de la PEA nacional, en 2009 significa tan sólo un 26,5 % de la misma. Entre los años 1995 y 2000 vuelve a registrar un descenso respecto a recuperaciones intermedias, aunque en la última década crece levemente. En definitiva, se trata de oscilaciones acotadas que confirman la extensión del proceso, antes consignado, de pérdida del peso histórico relativo de la clase obrera, durante los veinte años siguientes. Sólo cabe agregar al respecto que, en este estudio, a diferencia de los originarios, ya no operan las distinciones etarias involucradas para

diferenciar las fracciones obreras nuevas, de aquellas que detentan “una socialización con conciencia de clase” propia del período nacional-popular.

CUADRO 15
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍA SOCIAL CLASE OBRERA, 1971-2009
(En porcentaje de la PEA nacional)

Clase obrera	Periodo (Años)							
	1971	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Clase obrera minera	1,3%	1,3%	0,7%	1,0%	0,8%	0,5%	0,4%	0,6%
Clase obrera industrial y de la construcción	25,8%	11,1%	10,0%	12,2%	13,2%	10,4%	10,9%	10,1%
Clase obrera del comercio y los servicios	7,4%	12,1%	11,9%	12,7%	13,1%	14,6%	14,7%	15,9%
Total	34,5%	24,5%	22,6%	25,9%	27,2%	25,5%	26,1%	26,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción de los años 1971 y 1980.

En términos de los cambios en su composición interna, el fenómeno más relevante que permite consignar el esquema de análisis empleado estriba en la prolongación del proceso de tercerización (ver cuadro 15), a un punto que, a diferencia de cualquier registro anterior, en el panorama actual los trabajadores del comercio y los servicios resultan claramente predominantes dentro de la fisonomía de la clase obrera. En efecto, si en 1995 el peso relativo de éstos y la clase obrera industrial y de la construcción resultaban similares, en 2009 los primeros superan a los obreros del sector secundario en más de 5 puntos porcentuales de la PEA nacional, anotándose como una de las fracciones sociales de mayor crecimiento dentro del conjunto de la estructura social.

Sin embargo, cabe anotar que, a diferencia del carácter que asume dicho proceso de tercerización en los años ochenta, el aumento del peso relativo de los trabajadores ligados al sector terciario en la actualidad se explica sólo parcialmente a partir de la caída de la proporción de trabajadores industriales, lo que indica, en definitiva, que el crecimiento de los obreros del sector comercio y servicios hoy resulta alimentado por otras categorías sociales. Teniendo en cuenta, además, el proceso marcadamente expansivo de los sectores medios asalariados, es posible suponer que un volumen mayoritario de tal crecimiento del peso relativo de los trabajadores del sector terciario representa procesos de incorporación efectiva de franjas antes ubicadas en una condición marginal.

A su vez, al interior de cada una de estas fracciones es posible obtener registros a nivel desagregado (pese a que varias de las subcategorías contenidas, actualmente carecen de significación, planteando requerimientos de adecuación taxonómica).

a) Clase obrera minera

La participación de la clase obrera minera en la PEA nacional se mantiene estable durante la última década, luego de un descenso entre 1995 y 2000. Sin embargo, si examinan las variaciones en la composición interna de dicha clase entre 1980 y 2009 (ver cuadro 16), se tiene que al final de este período la inmensa mayoría de los obreros del sector se encuentran empleados en la pequeña y mediana minería, mientras que la gran minería disminuye en forma acentuada su participación. En particular, en el caso del cobre, los trabajadores de la pequeña y mediana minería prácticamente duplican su significación numérica relativa en el período aludido. Si se toma en cuenta la expansión sostenida que experimentan las exportaciones cupríferas, y mineras en menor medida, se aprecia el desarrollo de la gran minería ligado a un tipo de inversión extremadamente intensiva en capital, y con eso, a una generación reducida de empleos, al punto que redundan en un cambio de la fisonomía anterior de este sector social.

CUADRO 16
COMPOSICIÓN INTERNA DE CATEGORÍA SOCIAL CLASE OBRERA MINERA, 1980-2009
(En porcentaje de la PEA de la clase obrera minera)

Clase Obrera Minera	Periodo (Años)						
	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Proletarios gran minería cobre	21,0%	7,5%	8,1%	10,1%	10,1%	2,7%	8,9%
Obreros carbón sector público	5,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%	0,3%	0,0%
Proletariado pequeña y mediana minería del carbón	22,3%	32,3%	26,8%	9,8%	3,8%	7,1%	4,1%
Proletariado pequeña y mediana minería del cobre	32,2%	30,3%	34,3%	42,8%	50,4%	56,4%	64,0%
Proletariado pequeña y mediana minería resto	18,8%	29,9%	30,8%	37,3%	35,0%	33,5%	23,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

Por otro lado, cabe señalar que el esquema de análisis empleado no permite captar diferenciaciones relativas a las modalidades contractuales involucradas, las que, como se sabe, han resultado -en estas y otras fracciones aquí consignadas como clase obrera- determinantes en conflictos sociales de los últimos años, en particular entre trabajadores contratados y subcontratados.

b) Clase obrera industrial y de la construcción

Luego de un drástico descenso entre 1971 y 1986, desde un 25,8 hasta un 10 % de la PEA nacional, la clase obrera industrial y de la construcción registra una leve recuperación hacia 1995 para descender nuevamente hasta un 10,1 % en 2009. Sin embargo, internamente las variaciones de las distintas subcategorías comprendidas difieren durante este período (ver cuadro 17). En general, son las subcategorías de obreros de la construcción, de la clase obrera de la industria tradicional²³ y la clase obrera de la industria de la segunda industrialización sustitutiva²⁴, las que explican en 2009 el 97,2 % del total de la clase obrera industrial y de la construcción, mientras que en 1980 explicaban el 91 %. El resto de las distinciones no sólo resultan completamente residuales, sino también situadas más allá de los márgenes de error estadísticamente aceptables en este tipo de estudios.

CUADRO 17
COMPOSICIÓN INTERNA DE CATEGORÍA SOCIAL CLASE OBRERA INDUSTRIAL Y DE LA
CONSTRUCCIÓN, 1980-2009

(En porcentaje de la PEA clase obrera industrial y de la construcción)

Clase obrera industrial y de la construcción	Periodo (Años)						
	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Clase obrera industrial tradicional	45,9%	46,2%	41,8%	41,2%	37,6%	33,0%	31,7%
Clase obrera industrial segunda Industrialización sustitutiva	20,2%	22,2%	27,1%	24,1%	24,5%	22,8%	23,3%
Clase obrera industrial sectores estratégicos privados	4,9%	3,1%	1,1%	1,3%	1,9%	2,0%	1,5%
Obreros de la construcción	24,9%	27,0%	28,8%	32,1%	34,9%	41,2%	42,3%
Asalariados públicos industrial tradicional	1,4%	0,5%	0,3%	0,5%	0,8%	0,8%	0,8%
Asalariados públicos segunda industrialización sustitutiva	0,8%	0,3%	0,4%	0,4%	0,1%	0,1%	0,0%
Asalariados públicos sectores estratégicos	0,7%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,0%	0,2%
Asalariados públicos de la construcción	1,1%	0,7%	0,3%	0,5%	0,1%	0,1%	0,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

²³Esta categoría contempla empleados y obreros privados de ramas alimentos, bebidas, tabaco, textiles, vestuario, cuero, calzado, muebles, papel, imprentas, barro, loza, porcelana y vidrio. Ver en León Arturo y Javier Martínez: *Clases y clasificaciones sociales. Investigación sobre la estructura social chilena, 1970-1983*. Santiago: Centro de estudios del desarrollo (CED), 1987.

²⁴Esta categoría comprende empleados y obreros privados de ramas industria de la madera (excluyendo muebles); sustancias y productos químicos; fabricación de productos de caucho y plástico; farmacéutica y otros productos químicos; industria del cemento; fabricación de productos metálicos, maquinaria, equipos de construcción, de material de transporte; fabricación de equipos profesionales y científicos. Ver en León, Arturo y Javier Martínez: *Clases y clasificaciones sociales. Investigación sobre la estructura social chilena, 1970-1983*. Santiago: Centro de estudios del desarrollo (CED), 1987.

Luego, si se consideran dichas subcategorías gravitantes, se tiene que la clase obrera de la industria tradicional y de la segunda industrialización sustitutiva disminuyen, en general, su peso relativo al interior de este sector, mientras que aumenta en forma sostenida la proporción relativa de los obreros de la construcción, hasta alcanzar un 42,3 % del volumen total de dicha clase.

c) Clase obrera del comercio y de los servicios

Los trabajadores ligados al sector terciario representan la fracción de mayor peso y expansión dentro de la clase obrera a partir de la última década, constituyendo además el segmento de trabajadores -no pertenecientes a los sectores medios- de mayor crecimiento en el conjunto de la estructura social chilena.

En particular, como se aprecia en el cuadro 18, la expansiva participación que exhiben las categorías asociadas a los servicios, resultan ampliamente predominantes sobre aquellas ligadas al comercio. En especial el personal de servicios en oficinas privadas, que entre 1995 y 2009 pasa de 35,5 a un 44,0 % de participación en el total de esta categoría social. Cabe señalar que, en los estudios sobre los procesos de expansión de los servicios en América Latina, este tipo de empleos se vinculan a la denominada tercerización espuria (Weller, 2004).

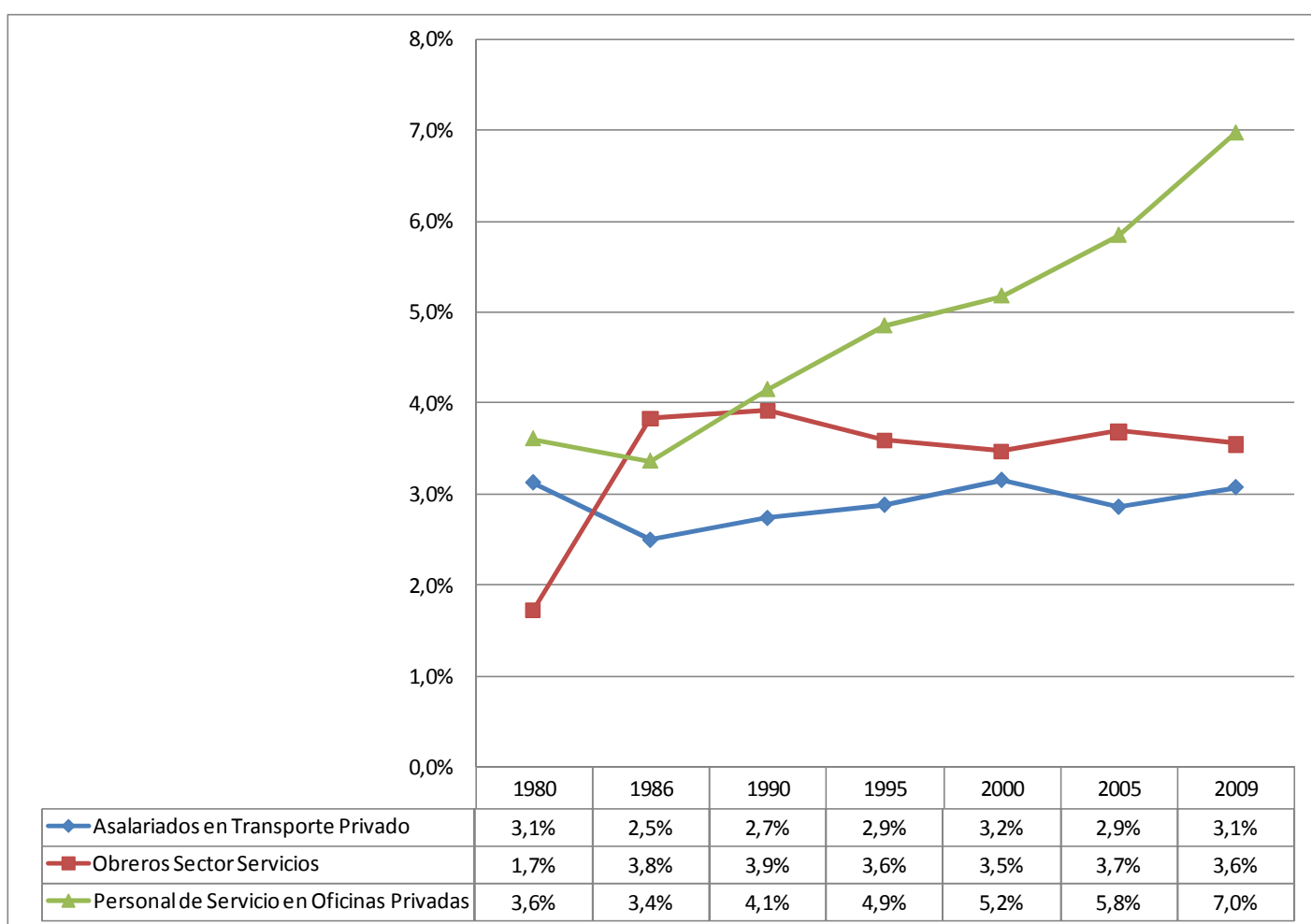
CUADRO 18
COMPOSICIÓN INTERNA DE CATEGORÍA SOCIAL CLASE OBRERA DEL COMERCIO Y DE LOS
SERVICIOS, 1980-2009
(En porcentaje de la PEA clase obrera del comercio y los servicios)

Clase obrera del comercio y los servicios	Periodo (Años)						
	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Obreros de comercio	13,8%	6,8%	4,1%	4,2%	4,2%	3,7%	3,0%
Asalariados en transporte privado	26,0%	21,1%	21,5%	22,0%	21,6%	19,4%	19,4%
Obreros sector servicios	14,4%	32,4%	30,8%	27,4%	23,8%	25,1%	22,4%
Asalariados públicos en el transporte, almacenaje y comunicaciones	3,0%	1,5%	1,1%	1,3%	1,2%	1,1%	0,7%
Asalariados públicos sector terciario	8,6%	6,2%	6,4%	5,6%	10,0%	6,8%	5,7%
Personal de servicio en oficinas privadas	30,0%	28,3%	32,6%	37,0%	35,5%	39,7%	44,0%
Personal de Servicios en oficinas públicas	4,3%	3,8%	3,5%	2,7%	3,8%	4,2%	4,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

La relevancia de lo anterior puede dimensionarse mejor si se toma en cuenta su gravitación dentro de la estructura social en general. El personal de servicios en oficinas privadas aumenta su participación desde un 4,1 hasta un 7,0 % de la PEA nacional entre 1990 y 2009. A pesar de ello, como se estimó en el análisis de los sectores medios, el mayor peso relativo en la PEA nacional referida al sector de los servicios se vincula a posiciones de clase media en la estructura ocupacional.

GRÁFICO 6
SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE CATEGORÍAS SOCIALES OBREROS DE LOS SERVICIOS Y EL
COMERCIO, 1980-2009
(% de la PEA nacional)



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

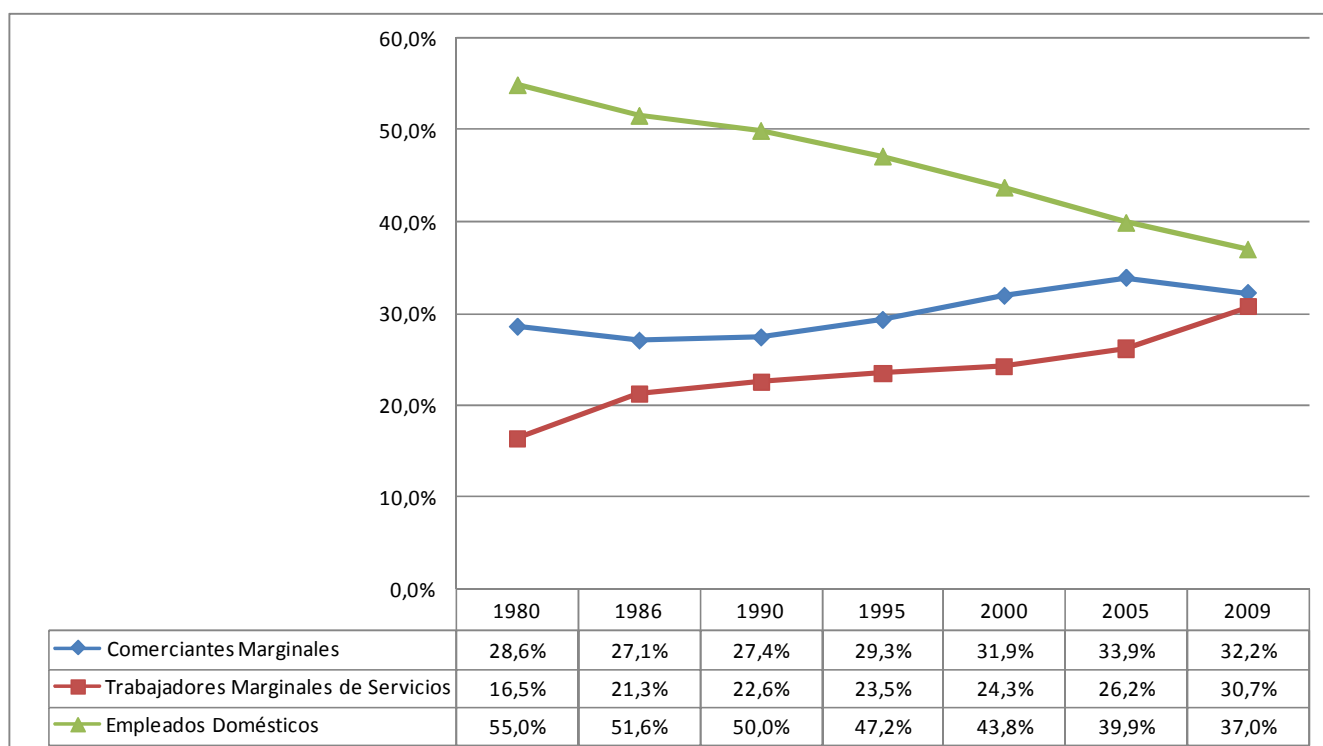
Grupos Marginales

La categoría grupos marginales está integrada por empleados domésticos, comerciantes marginales y trabajadores marginales de servicios. Según se observa en el cuadro 1, entre 1990 y 2009 esta categoría disminuye de forma continua su peso relativo en la PEA nacional, de un 12,0 a un 10,1 %.

Estos resultados coinciden con otros estudios (Tokman, 2006) que indican que en Chile la informalidad -condición que afecta a gran parte de la categoría grupos marginales- ha disminuido entre 1990 y 2005 de un 38 a un 32 %, constituyendo la cifra más baja de América Latina al respecto (cuya media alcanza el 50,3 % en 2005). Ahora bien, tal como muestra el cuadro 1, en 2009 la categoría alcanza un 10,1 % de participación relativa dentro de la PEA nacional, lo cual supone que la condición de informalidad se extiende a otras categorías sociales involucradas, no constituyendo un rasgo particular de los grupos marginales.

En términos de la composición interna de estos grupos se tiene que, en el periodo entre 1980 y 2009, pierden peso en forma significativa los empleados domésticos, mientras que los trabajadores marginales de servicios prácticamente duplican su participación, lo que resulta indicativo de un cambio relevante en su fisonomía tradicional. En este mismo sentido, los comerciantes marginales oscilan en forma acotada durante el mismo período. No obstante, debe considerarse que todas estas subcategorías presentan un aumento absoluto durante el mismo lapso, lo que en el caso de los trabajadores marginales de servicios resulta más marcado, al pasar de 62 mil en 1980 a 228,7 mil el 2009.

GRÁFICO 6
COMPOSICIÓN INTERNA DE CATEGORÍA SOCIAL GRUPOS MARGINALES, 1980-2009
(En porcentaje de la PEA de grupos marginales)



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

Otras categorías

Respecto a las otras categorías se observa que la subcategoría PEM y POJH sólo se encuentran presentes para las mediciones del año 1980 y 1986, dado que sólo en dicho periodo se desarrollan dichos planes de empleo. Posteriormente se ha mantenido esta subcategoría sólo con fines de comparación y mantención histórica de la matriz de categorías sociales.

Las categorías Cesantes y BTPV o Resto presentan valores razonables y en general mantienen sus valores en el tiempo. Respecto a la primera, al ser clasificación de taxonomía ocupacional no necesariamente debe coincidir exactamente con las publicaciones trimestrales de desempleo del INE.

II.2 Principales tendencias de cambio registradas en la estructura social

La actualización realizada de las series históricas de variación de la estructura social chilena permite apreciar, a la luz de una dilatada huella de los cambios económicos e institucionales ocurridos en la historia inmediata, aquellas transformaciones sociales que resultan más típicamente vinculadas al modelo de crecimiento adoptado, tras el colapso del régimen nacional-popular y la orientación desarrollista a él asociada.

Lo anterior resulta especialmente claro al poder diferenciar tales mutaciones sociales de larga maduración en el tiempo, de aquellos cambios más bien propios de turbulentos pero limitados cursos de desarticulación y reordenamiento. Estos últimos, si bien en su momento resultan impactantes, puestos en tal perspectiva terminan por revelarse transitorios. De tal modo, hoy resulta apreciable que algunos registros realizados en los años ochenta y primeros noventa, corresponden a esta última situación. La imagen entonces obtenida de la metamorfosis de los sectores medios, así como aquella relativa a los grupos marginales, resultan particularmente indicativas de la inadecuación de tales apreciaciones acerca de las orientaciones de cambio, cuyo curso posterior las relega a una condición episódica, bajo el peso de un panorama inédito en muchos aspectos que termina por abrirse paso.

La mentada privatización de los sectores medios, vinculada al desplome de la vieja centralidad del empleo estatal, tan acentuada en los años setenta y ochenta, acarrió una disminución de los grados de asalarización en su interior que, sin embargo, a la larga sólo resultaron temporales. La relación apreciada en aquél momento, entre dicha privatización y una “empresarialización forzada” de los sectores medios, expresaba en realidad una condición de refugio ante la drasticidad que adoptaban los procesos de reestructuración. Un panorama que luego tiende a desaparecer, al desembocar con sostenida consistencia, y bajo el ritmo de expansión más acentuado de la estructura social en general, en una tendencia a la burocratización privada del trabajo asalariado de calificaciones medias y altas. Ello, al punto de erigir a tal burocracia moderna de servicios privados en el sector de mayor significación numérica en la sociedad chilena actual. En cambio, aquellas franjas que dentro de estos sectores medios aparecen vinculadas al emprendimiento o “empresarialización”, vuelven durante este curso a sus tasas históricas, al mismo tiempo que a su vieja fisonomía, teniendo en realidad esta “pequeña burguesía” mucho menos que contar que lo que sugieren los ideologismos en boga. Al contrario, tal pérdida de significación de los sectores medios independientes en la PEA nacional, y en especial su retorno al tipo más “tradicional” de pequeña burguesía de baja calificación (artesanado, transportistas, comerciantes), indica que, más allá de los grupos que inflan esta categoría con el éxodo temporal asociado al desplome del empleo estatal desde la segunda mitad de los años setenta, se trata en realidad de un sector que, contrario a lo que soplan los mitos más difundidos, resulta vagamente tocado

por el tipo de empresarialización ligado a las modalidades de modernización derivadas de las transformaciones económicas e institucionales de las últimas décadas.

En el caso de los sectores marginales ocurre otro tanto. Su llamativa expansión durante los años ochenta, con toda razón entonces motivo de ocupación principal de estudios económicos y sociológicos, con posterioridad no sólo resulta frenada, sino ajustada a un patrón de disminución sistemática, que termina por acarrear una significativa pérdida de su peso dentro de la sociedad, imponiendo así otro de los rasgos característicos del nuevo panorama social, distintivo inclusive de la realidad local ante la mayor parte del cuadro regional.

En cambio, otros registros resultan ratificados por el paso del tiempo. En efecto, de modo opuesto a lo anterior, aquella tendencia detectada entre fines de los años setenta y primeros ochenta a la “pérdida del peso estratégico de la clase obrera”, resulta plenamente confirmada en las progresiones históricas obtenidas, como un rasgo destinado a perdurar. No sólo se “desvanece” sin vuelta la vieja clase obrera, sobre todo aquella vinculada a los emprendimientos industrializadores y los procesos políticos del período nacional-popular; sino que, un cambio en su composición interna, tendiente al predominio de los trabajadores vinculados a los servicios, termina por hacerse abiertamente dominante en los últimos años.

Asimismo, en el ámbito de los sectores agropecuarios, las tendencias entonces consignadas a la “descampesinización” y la consiguiente asalarización del trabajo agrícola, no sólo terminan por predominar en forma prácticamente absoluta; sino que la antigua división entre un mundo rural y uno urbano claramente diferenciados (planteada inclusive como la división fundamental de la estructura social chilena entonces) acaba por quedar obsoleta ante los magros registros observados en las viejas categorías propias de aquella diferenciación, incapaces de dar cuenta del nuevo panorama.

Por otra parte, en términos más específicos, las series anteriores señalan además ciertos rasgos que maduran dentro de los sectores considerados. En el caso del empresariado, pese a que las estrategias de indagación contempladas en este estudio no resultan las más adecuadas para escrutar grupos minoritarios como éste, indican que su pérdida general de peso relativo, en un período de sostenida expansión económica, corresponde a una tendencia a la concentración de la gran propiedad también consignada en otros análisis (Fazio, 2005). De modo general, junto a la mentada expansión económica, el mundo de los negocios exitosos adquiere dimensiones que lo tornan cada vez menos accesible para las “fortunas” medianas y pequeñas. Ello resulta muy marcado, tanto en el ámbito agropecuario, como comercial y financiero, precisamente los más dinámicos dentro de la modalidad de crecimiento imperante. En cambio, dicho fenómeno aparece menos acentuado en el área industrial, la cual resulta negativamente privilegiada en este contexto, de considerable apertura a las dinámicas de

la economía mundial. En definitiva, es la marca de los servicios, junto a la condición primario-exportadora, la que prima entre el empresariado.

En los crecidos sectores medios se impone en forma indiscutida una burocracia asalariada de servicios privados moderna, lo que plantea la combinación históricamente inédita de un carácter asalariado y privado preponderante en estos sectores. Dentro de ello, las fracciones medias y altas resultan a su vez las más expansivas en los últimos tres lustros, marcadas por el sostenido crecimiento de los grupos profesionales dentro de la población económicamente activa. Una expansión que parece todavía no alcanzar un punto de saturación, y cuyo significado sociocultural es preciso explorar a partir de análisis específicos. Los registros aquí obtenidos permiten advertir la heterogeneidad que deriva del volumen de nuevas incorporaciones, propias de su marcado crecimiento reciente. Tal hecho indica que una parte significativa de esta burocracia privada moderna se constituye a partir de fracciones de “clase media” de primera generación, lo cual acentúa su heterogeneidad, al tiempo que dilata, hasta su “maduración socio-demográfica”, las posibilidades de una acción “de clase” que puede desprenderse de su condición común asalariada.

Por otro lado, ello contrasta con la pérdida de peso y significación relativa dentro de los sectores medios tanto de la llamada pequeña burguesía como de los grupos medios asalariados ligados al empleo público, marcando así una fisonomía claramente distintiva de toda tradición histórica anterior, en la que éstos últimos resultaban más relevantes. De aquí, entonces, la configuración de unos nuevos sectores medios, de significación mayoritaria en la sociedad, a la vez que inédita fisonomía.

En particular, en el caso de la burocracia media dependiente del empleo estatal, desde 1990 en adelante destaca una tendencia marcada, tanto en grado como consistencia, al aumento de aquellas ocupaciones vinculadas a las funciones más coactivas de la acción estatal (judicial, policial, etc.), así como al repliegue de otras ligadas a los servicios sociales estatales (especialmente educación y salud). Las primeras, conceptualizadas como burocracia estatal tradicional, aumentan su significación en la PEA nacional de un 2,1% en 1990 a un 3,1% en 2009; mientras que las segundas, signadas como burocracia estatal moderna, pierden peso de un 4,7 a un 4,1% durante el mismo lapso. Esto significa -como se señaló- un fuerte cambio en la composición interna de la burocracia estatal en últimos veinte años, en el que el sector tradicional pasa de un 31 a un 43,3% mientras que el moderno cae de un 69 a un 56,7% entre 1990 y 2009. El crecimiento explosivo de la burocracia estatal tradicional resulta concordante con la introducción de la reforma procesal penal, y el consiguiente aumento de la dotación del aparato judicial, al tiempo que el marcado crecimiento en los últimos años de la planta de Carabineros y la Policía de Investigaciones²⁵. Mientras que la

25 Implementada en forma gradual desde el año 2000, la reforma procesal penal abarca sucesivamente las regiones IV y IX durante el primer año, las regiones II, III, VII en el siguiente, luego las regiones I, XI y

pérdida de peso de la burocracia estatal moderna concuerda con un magro y oscilante crecimiento absoluto, especialmente apreciable en los gravitantes ámbitos de educación y salud, que contrasta fuertemente con el comportamiento de las demás categorías²⁶. Ambos cambios, independientes entre sí pero superpuestos, y difícilmente atribuibles a variaciones de mercado, representan el efecto de políticas seguidas en los últimos veinte años en términos de reorientación de la composición de la burocracia estatal.

Tales líneas de reforma en los procesos de formación del Estado tienden al crecimiento de instancias no electivas que, en muchas ocasiones, concentran una burocracia pública en espacios institucionales a los que se les atribuye un carácter no deliberativo, que resultan ajenos a la selección ciudadana y considerablemente autónomos respecto de las autoridades electivas (gobiernos de turno), lo que limita la determinación ciudadana sobre la orientación política de la acción estatal, al tiempo que constituye espacios de crecimiento de tecnocracias cuyo estudio demanda instrumentos más específicos.

En el caso de la clase obrera, el fenómeno más relevante es el grado de predominio que alcanzan en su seno las fracciones de trabajadores ligados a los servicios, dado el continuo proceso de tercerización de la economía y la estructura social en general, en los últimos tres lustros. Si hasta mediados de los años noventa tal

XII, en 2003 se inicia en las regiones V, VI, VIII y X, y concluye finalmente su implementación en 2005 en la Región Metropolitana (Fuente: Ministerio de Justicia. Ver <http://www.minjusticia.cl>). Antes de ello, durante el periodo 1995-2000, el aumento promedio anual del personal del poder judicial era de un 4,7 %. Bajo la implementación de la apuntada reforma, entre los años 2001-2006, este crecimiento promedio alcanza un 6,2 %, y específicamente entre 2005-2006 resulta de un 9,8 %. Inclusive, durante el año 2007 todavía registra niveles acentuados de crecimiento, en torno a un 9,6 % anual (Fuente: Estadísticas de Recursos Humanos del Sector Público, DIPRESS). Como resultado de ello, el número de funcionarios de Ministerio de Justicia crece de 10.087 hasta 20.592 funcionarios entre 1995 y 2008, lo que significa un aumento del 104,1 %. Por otro lado, los funcionarios del Ministerio Público pasan de 96 a 3.675 entre 2000 y 2008. Finalmente, los funcionarios del Poder Judicial crecen de 4.439 a 8.932 entre los años 1995 y 2008, representando un aumento del 101,2 %. (Estadísticas de Recursos Humanos del Sector Público 1995-2008, DIPRES).

Por otra parte, y vinculado al mismo tipo de burocracia pública tradicional, la planta de Carabineros de Chile crece en el período 1990-2010 en un 50,4 %, pasando de 30.512 a 45.882 funcionarios (Fuente: Congreso de la República de Chile, cuenta sesión 66ª de Cámara de Diputados, agosto del 2010. <http://www.camara.cl>). Asimismo, la planta de la Policía de Investigaciones se expande en el período 2000-2009 en un 63,8 %; solamente entre 2004 y 2009 el total de funcionarios que componen la PDI creció de 7.230 a 10.326 personas, y en particular, el número de oficiales crece de 3.527 a 5.233 en el mismo lapso (Fuente: www.investigaciones.cl).

²⁶ Entre los años 1998 y 2008 el número de profesores vinculados a la educación pública (municipal) aumentó en términos absolutos apenas de 78.744 a 80.035 personas; mientras en el mismo lapso, el número de profesores vinculados a la educación particular subvencionada (privada) creció en 105,1 %, desde 36.084 hasta 74.024 personas. De este modo, si en 1998 los profesores del sector público representaban un 58,4 % del total nacional, diez años después esa proporción cae hasta un 45,4 % del total (Fuente: Departamento de Estudios y Desarrollo, División de Planificación y Presupuesto, Ministerio de Educación).

nivel recién se equipara al de aquellos grupos vinculados a las áreas productivas; hoy, estos últimos quedan abiertamente rezagados en la composición de la llamada clase obrera chilena, bajo el creciente predominio de los trabajadores de los servicios. Tal renovada fisonomía de la clase obrera resulta hoy marcada, además, por otra diferencia fundamental respecto al panorama de los años ochenta: si en los inicios del curso de tercerización su aumento se produjo a costa de los trabajadores que resultan expulsados del sector productivo, dada la “desindustrialización” que entonces arrastra consigo la apertura externa, hoy el crecimiento de los trabajadores de servicios y el comercio se alimenta en forma mayoritaria de franjas provenientes de un origen marginal. Lo anterior significa que, los procesos de tercerización que actualmente muestra esta clase obrera en su cambio interno, expresan procesos de incorporación vinculados -más allá de aprensiones posibles acerca de su calidad- a unas crecidas expectativas de mejoramiento de la calidad de vida.

Efectivamente, la clase obrera muestra un cambio en su fisonomía interna, donde las viejas distinciones etarias hoy no detentan la misma capacidad explicativa. Las nuevas fracciones obreras están sometidas a una tercerización que ya no se vincula a esa condición de “refugio” que prima bajo la crisis de los años ochenta. Aunque gran parte de ella se vincule, presumiblemente, a la denominada tercerización espuria (obreros de servicios de baja calificación y productividad), resulta la contracara -no ajenas entre sí- de un curso de tercerización genuina ligado a la expansión de la burocracia privada moderna. De ahí que el crecimiento de estos obreros de “cuello blanco” no sólo indica un cambio en la fisonomía del mundo de los trabajadores, sino la incorporación de considerables fracciones sociales tradicionalmente excluidas, que ahora aparecen encadenadas, en diversas formas, a los servicios “modernos”, expresando la operación de disímiles mecanismos de integración desde posiciones marginales al mercado.

La presencia de tales encadenamientos, de amplio alcance y muy variados grados de modernización y formalidad, resulta de especial incidencia en la fisonomía que adopta la actual de la estructura social. En la medida que atraviesa gran parte del mundo de los servicios, estos encadenamientos aluden, en definitiva, a las relaciones entre distintas categorías y grupos sociales dentro de tal ámbito de servicios en acelerada expansión. De este modo, expresa en forma distintiva las nuevas orientaciones que asumen los procesos de modernización a partir del llamado giro neoliberal, en la medida que se constituye en la fuente fundamental de empleos típicos del panorama social actual, al tiempo que deviene, el de los servicios, uno de los sectores más sensibles a los ritmos económicos determinados por el modelo de crecimiento vigente.

A su vez, los sectores marginales muestran que, al contrastar su panorama actual con aquél que detentan en el pasado inmediato, además de perder peso dentro de la sociedad chilena, cambia su composición con la pérdida de peso de los empleados domésticos y la expansión de los trabajadores marginales de servicios, trastocando también su tradicional fisonomía.

En definitiva, las series históricas anteriores, muestran el camino seguido hasta la configuración actual de una estructura social marcada principalmente por el empleo vinculado a los servicios, ya sea dentro de los grupos empresariales, los sectores medios, o la llamada clase obrera. La expansión predominante, dentro de cada uno de esos sectores, de aquellas fracciones vinculadas al sector terciario, expresa además la mayor exposición que detentan actualmente dichas categorías sociales ante los vaivenes del crecimiento económico determinados por el modelo vigente.

En la sociedad chilena social actual, debido precisamente al prolongado crecimiento económico, han resultado más expresivos los sectores medios, registrando el mayor volumen de incorporación de población económicamente activa, hasta hacerse predominantes dentro del conjunto de la estructura social, marcando también en tal sentido un panorama general históricamente inédito, cuya fisonomía mesocrática resulta también distintiva dentro del contexto latinoamericano hoy apreciable.

III. Algunos problemas de caracterización de la estructura social actual

Los esquemas de análisis de la estructura social resultan muy variados, consideran disímiles esquemas de clases, en función de diversas aplicaciones teóricas y prácticas. La investigación en ciencia política, sobre los mercados, el comportamiento electoral o la movilidad social entre otros, sugiere la imposibilidad de calificar de “erróneos” o “correctos” tales esquemas; antes bien, los esquemas son más o menos apropiados para determinados propósitos. La discusión que es posible heredar y ajustar a partir del modelo de análisis asumido en este estudio está referida a los cambios registrados en el estilo de desarrollo durante la historia reciente, y las mutaciones presentadas en los principales actores sociales del proceso en que éste se constituye.

Las categorizaciones que contempla este análisis inauguran en su momento una segunda generación de estudios dentro de la sociología de la modernización, a través del registro de los principales efectos de la introducción del llamado giro neoliberal en Chile. La actualización aquí realizada de las series descriptivas de dichos cambios, resulta indicativa del curso posterior de las transformaciones señaladas. Debido a su débil ajuste en muchos casos al panorama social actual, sugiere un examen crítico de las categorías y agrupamientos involucrados.

Las categorizaciones establecidas por León y Martínez resultaron influyentes para dar cuenta de las diferenciaciones sociales más significativas que emergen con la apertura del proceso de transformación neoliberal. Ello releva principalmente agudos cursos de desestructuración, informalización y exclusión, propios de la introducción de dichas reformas, así como de la crisis económica de los años ochenta. Sin embargo, en fases más avanzadas de desenvolvimiento de dicho modelo de crecimiento, aparecen una serie de “zonas grises” en la estructura social, que no resultan suficientemente aprehendidas por la mirada que establece dicha categorización. Captar los procesos de diferenciación social más significativos que están en la base de estos nuevos fenómenos remite entonces a revisar algunos fundamentos de esta categorización.

En definitiva, aquella mirada más centrada en los procesos de desarticulación, en especial los grados de inorganicidad, exclusión e informalización que acarrearán, no da cuenta en forma suficiente de las líneas más bien estructurantes que sobrevienen con la superación de las fases más dramáticas de la transformación, y que dan lugar en Chile a una suerte de “neoliberalismo avanzado”, ya de tres décadas y media de recorrido. En este sentido, diversos estudios coinciden en distinguir el panorama local frente al resto de situaciones apreciables en la región; en particular, en una perspectiva marcada por la superación de muchos de los rasgos que arroja la crisis de los ochenta y el shock inicial asociado a la introducción de las llamadas reformas neoliberales. Sin embargo, dada su prolongación en muchos casos latinoamericanos hasta décadas recientes, buena parte de los estudios sociales aún continúan marcados por las preocupaciones propias de esos cursos de drástica desestructuración, en condiciones que el análisis de la sociedad

chilena actual requiere considerar de modo principal los modos constituyentes -más que desarticulantes- asociados al estilo de desarrollo vigente, a fin de comprender sus rasgos más típicos de su fisonomía.

La discusión fundamental contenida en los estudios sobre la estructura social chilena realizados bajo la matriz de categorías sociales aquí considerada, se articula en torno a la orientación clásica que asumía el proceso de modernización. En su sentido más básico, ésta apuntaba al paso de una sociedad rural y tradicional a una eminentemente urbana y moderna. Tal era la orientación que se asumía como fundamental en el proceso de modernización, a partir de lo cual el estudio de la estructura social buscaba escrutar su grado de avance y sus modalidades particulares y, con esto último, en definitiva, su carácter local concreto. Empero los cambios que presenta la estructura social chilena actual, producto de las transformaciones económicas e institucionales que arrancan en el pasado inmediato, indican alteraciones sustantivas al respecto. De aquí que la fuente principal de los problemas de inadecuación taxonómica que arroja la actualización de las categorías sociales articuladas bajo tal perspectiva, resida en los cambios ocurridos en las orientaciones fundamentales del proceso de modernización. En particular, al paso de aquella orientación clásica recién anotada, a una marcada fundamentalmente por un curso de tercerización.

Ambas orientaciones -cada una en su tiempo- avanzan, tanto en Chile como en América Latina en general, a través de cambios y configuraciones que presentan considerables grados de especificidad, cuestión que la sociología local abordó en muchas ocasiones. Como veremos más adelante, tal condición no parece haber cambiado en la actualidad, aún cuando muchos de los problemas sean nuevos.

A continuación se revisan los principales puntos de obsolescencia que presentan las categorizaciones empleadas, a partir de los cambios asociados a las profundas transformaciones abiertas en el pasado inmediato. Luego, se discuten los principales problemas de categorización social que plantean las nuevas orientaciones adoptadas por el proceso de modernización en la sociedad chilena en las últimas décadas. Esta última discusión busca asumir, en términos histórico-concretos, los procesos sociales más significativos del período reciente, así como las categorías ocupacionales involucradas en las formas de acción social y política más gravitantes sobre las orientaciones que adopta el modelo de desarrollo y el proceso de modernización. Lo anterior presupone el hecho de una desigual distribución de las posibilidades de la agrupación de intereses, de formación de identidades sociales y de constitución de la acción colectiva al interior de la estructura social, lo que redundará en que los distintos agregados ocupacionales no determinen en igual medida posibilidades de la acción sociopolítica de tipo clasista.

Vinculada a este último fenómeno aparece la formación y reproducción de nuevas formas de desigualdad en la distribución del ingreso y las oportunidades. En este

sentido, la proyección temporal obtenida muestra con cierta aproximación, más allá de las secuelas inmediatas de la impronta inicial del giro neoliberal, aquellos efectos de largo plazo de un proceso de privatización creciente de las condiciones de vida, como relevante factor de diferenciación social en el panorama actual; distinto a la división social del trabajo propiamente tal (y a la taxonomía ocupacional en concreto). Este hecho se vincula con el peso históricamente inédito que adquiere el ingreso como fuente de diferenciación social, producto de las orientaciones que adopta la transformación social. Y en este sentido, remite a distinguir aquellos efectos sociales del primer ciclo de privatizaciones (ocurrido principalmente en la segunda mitad de los años setenta), referido sobre todo a las estructuras productivas estatales propias del desarrollismo, de aquél segundo ciclo que, a diferencia del anterior, resulta orientado más bien al desmantelamiento de las viejas instituciones de seguridad social, servicios públicos y bienestar (previsión, salud, educación, vivienda, etc.). En términos de diferenciación social, los efectos de esta última oleada privatizadora se manifiestan con mayor claridad sólo en un plazo más largo, como efecto propio de un proceso de privatización de las condiciones de vida, en esencia diferente del primer ciclo de privatizaciones, de impacto más inmediato y referido en forma mucho más directa a la estructura ocupacional que, como se dijo, resulta predominante en el modelo de estudio adoptado.

III.1 Obsolescencia de las categorizaciones construidas en base al viejo paradigma de modernización

En sus términos más generales, los registros contenidos en las series históricas de este estudio revelan que la vieja división urbano-rural resulta crecientemente inoperante para caracterizar los aspectos más sustantivos del panorama actual de la sociedad chilena, así como el rumbo que asumen sus mutaciones más significativas. Lo anterior constituye un hecho relativamente singular respecto en la región, puesto que en muchos países sigue existiendo un gravitante panorama rural, marcado por importantes rasgos tradicionales aún, que tensiona los procesos de urbanización y modernización. De tal modo, las distinciones establecidas respecto al panorama piscisilvoagropecuario resultan, en su mayoría, de escasa significación, como muestran los magros registros obtenidos en los años más recientes. Los criterios de distribución geográfica que animaron la taxonomía ocupacional empleada en este ámbito quedan, por tanto, obsoletos bajo un panorama agrario que -como se verá más adelante- resulta profusamente marcado por la extensión de los servicios, al tiempo que por algunos rasgos que parecerían más bien propios de una condición urbana. No en balde, en gran parte del territorio antes considerado rural, hoy se habla de una nueva complejidad: las agro-urbes, expresivas del carácter que asume el proceso de modernización en este territorio.

En términos globales, conviene considerar el significado de la pérdida de peso general (relativa y absoluta) de la categoría agrícola dentro de la estructura social

chilena. Se ha sugerido un cambio de sentido de la noción del agro, a partir de una suerte de proceso de urbanización que afectaría a dicho territorio. Al punto que se arguye la imposibilidad de seguir comprendiendo esta realidad bajo el viejo sentido que le atribuía la sociología de la modernización (una cuestión que, por cierto, constituye cierta distinción chilena dentro del actual panorama latinoamericano), esto es, asociado a la sociedad tradicional. El Informe de Desarrollo Humano en Chile Rural 2008 del PNUD (PNUD, 2008) registra una fuerte actividad piscisilvoagrícola que, en el último tiempo, viene acortando la brecha con lo urbano, conformando un territorio que, lejos de desaparecer, crece en forma sostenida. No sólo se trata de un gravitante motor económico (que aumenta su peso en el PIB, en particular en las exportaciones), sino que abre oportunidades e incentiva la innovación y modernización, en una medida que hace difícil considerarlo en extinción. La investigación del PNUD consigna, además, la extendida percepción de que hay un mundo de oportunidades en la exportación, pero que eso es sólo para los grandes. Por otro lado, unida a esta percepción de oligopolización, registra otra que aprecia crecientes procesos de encadenamiento de los pequeños productores a dichas grandes empresas. En definitiva, producto de una dilatada maduración de la reinserción primario-exportadora impulsada a partir del llamado giro neoliberal, la tendencia a la configuración de un nuevo panorama social en el sector agroalimentario se acaba por manifestar en el largo plazo, tras una primera década y media de drásticas mutaciones cuya orientación no se advertía claramente.

La clara obsolescencia del eje rural-urbano como distinción principal del panorama social chileno, así como el avance sostenido, a niveles predominantes, del proceso de tercerización, sugieren la conveniencia de ubicar a este último en un lugar fundamental. Conviene de esta forma replantearse la distinción general de la estructura social chilena por una cuyo centro este dado por la expansión de la producción de servicios, como sello distintivo del proceso de modernización de las últimas décadas, cuya especificidad, modalidades y carácter ha de centrar entonces su análisis.

Otro aspecto relevante, en que la categorización empleada se revela obsoleta, es en la caracterización del panorama empresarial actual. Centrada en la desestructuración de la anterior égida ligada a la industrialización sustitutiva, cubre adecuadamente el cambio arrasador que experimenta aquél panorama. Sin embargo, no da cuenta en forma suficiente de la emergencia de un nuevo empresariado, especialmente a partir de los reajustes ocurridos en torno a la recuperación de la crisis económica de 1981-82, cuya consolidación y expansión se proyecta en forma sostenida hasta la actualidad. La medida en que, precisamente, los registros residuales del empresariado resultan los que más crecen en el tiempo en esta caracterización, indican la existencia de fenómenos asociados a este gravitante grupo social cuyos rasgos principales están quedando en la oscuridad. Una cuestión relevante anida en poder establecer en qué medida se produce la formación de un nuevo empresariado durante este curso.

Aunque este tipo de estudios no permite escrutar de forma adecuada categorías sociales minoritarias como es, por definición, el empresariado, los registros obtenidos ratifican en general aquél rasgo más distintivo de su crecimiento reciente apuntado por otros estudios, a saber, la marcada tendencia a la concentración, al tiempo que el crecimiento más acentuado del sector vinculado a los servicios, el más sensible a su vez a los ciclos económicos. La creciente participación que adquiere la categoría “empresario capitalista resto”, si bien está vinculada en parte importante a empresas que prestan servicios a otras empresas, primordialmente servicios, requiere ajustes adecuados a las transformaciones más recientes de este grupo social. Por ejemplo, la distinción entre empresariado vinculados a actividades orientadas a la exportación o al mercado interno; o bien, aquella distinción que permite diferenciar entre empresarios que se desenvuelven en condiciones de control oligopólico o “de competencia”.

Comparativamente, y pese al hecho que no constituía una de sus fuentes principales de preocupación, la caracterización empleada logra registrar en forma más amplia el curso de las transformaciones experimentadas en los sectores medios. En cambio, pese a contarse entre sus propósitos principales, la caracterización de los cambios posteriores de la clase obrera escapa también a las categorizaciones establecidas. Configuradas para dar cuenta de los grupos fundamentales constituidos en torno al proceso de industrialización antes anotado, y la suerte que corre posteriormente bajo las transformaciones acaecidas, le impide precisamente dar cuenta de las nuevas fracciones emergentes a partir del proceso de tercerización que avanza hasta hacerse predominante en este sector, así como de la proliferación de diversas formas de trabajo asalariado que resultan marcadamente distintas respecto de su fisonomía clásica.

De modo similar, el extendido panorama de la marginalidad presente en el momento en que se configuran las categorizaciones anteriores, contrasta con los cambios que adopta el trabajo precario que termina proliferando posteriormente, dando origen bajo diversas formas a realidades encadenadas -ya no marginales, propiamente tal, aún cuando en formas precarias- una complejidad eminentemente nueva. De ahí, entre otras cosas, que se señale posteriormente como inadecuada la anterior asociación entre marginalidad, que disminuye su peso relativo en la PEA nacional (mostrando las tasas más bajas de América Latina), con la precariedad e informalidad (Tokman, 2006). Estas últimas características resultan extendidas a otras categorías sociales, no necesariamente marginales; en particular, en el caso de la informalidad, se señala en Chile su vinculación significativa a situaciones incluso de ingresos medios y altos. En cambio, lo que consigna como marginalidad propiamente que, como se dijo, actualmente no resulta una condición “marginal” sino una más bien precariamente vinculada, se asocia preferentemente al crecimiento de los llamados “trabajadores marginales de servicios”, los cuales estarían asociados a variados mecanismos de encadenamiento precarizantes con sectores de la economía que presentan mayores niveles de formalización y dinamismo. De este modo, se trata de una “marginalidad”

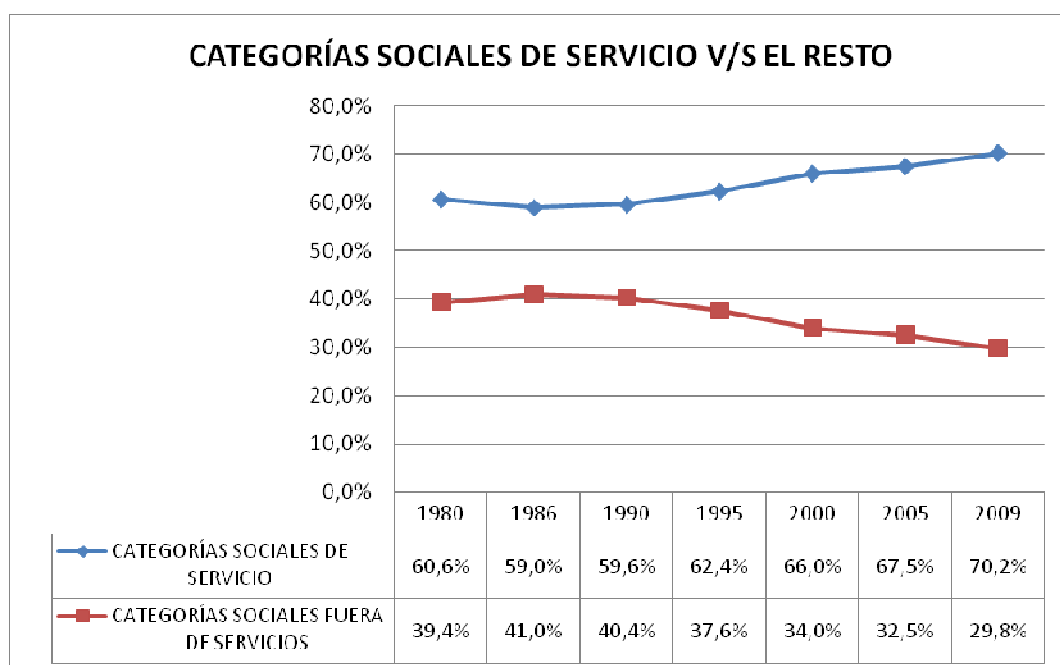
encadenada a cursos de tercerización genuina; aunque ella, en sí misma, exprese fenómenos propios de la llamada tercerización espuria.

III.2 Problemas de categorización emanados de las nuevas orientaciones del proceso de modernización

Producto de las transformaciones económicas e institucionales de la historia inmediata, que acarrearán cambios sustantivos en la modalidad de desarrollo capitalista en Chile, las orientaciones más determinantes del proceso de modernización pasan a estar signadas por un continuo proceso de tercerización, que desplaza al anterior eje rural-urbano como distinción fundamental, al tiempo que no sólo abarca una proporción creciente de las ocupaciones en forma directa, sino deviene en modelo bajo el cual se organizan muchas de aquellas esferas que no detentan directamente una condición de servicios.

La creciente presencia de este proceso, como orientación predominante del curso de modernización vigente, aparece ilustrado en la tendencia consistente que se aprecia a continuación.

GRÁFICO 7
CATEGORÍAS SOCIALES DE SERVICIO V/S EL RESTO, 1980-2009
(En porcentaje de la PEA nacional)



Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

Tal presencia creciente de las ocupaciones vinculadas a los servicios en la sociedad chilena actual afecta prácticamente en todos los niveles de jerarquización social, aún cuando de formas muy diversas y hasta reñidas con los patrones típicos de tercerización registrados en las sociedades occidentales desarrolladas. Como se aprecia en el cuadro siguiente, descriptivo de las categorías sociales desagregadas que usualmente se agrupan dentro y fuera de la esfera de los servicios, los registros obtenidos expresan su expansión en todos los sectores de la sociedad, sin excepción.

SIGNIFICACIÓN NUMÉRICA DE LAS CATEGORÍAS SOCIALES DESAGREGADAS,
SERVICIOS V/S EL RESTO, 1980-2009
(En miles de personas)

CATEGORÍAS SOCIALES DE SERVICIO	1980	1986	1990	1995	2000	2005	2009
Empresarios No Agrícolas							
Burguesía Comercial	21,7	32,3	39,0	41,3	37,0	34,9	31,1
Empresariado Capitalista Servicios	4,4	13,7	20,2	18,9	14,7	19,9	24,7
Empresariado Capitalista Resto	15,1	28,7	61,5	52,4	64,9	74,0	81,5
Sectores Medios Asalariados							
Empleados de Comercio	88,4	126,9	162,4	223,2	231,6	241,9	370,7
Burocracia Estatal Tradicional Alta	9,5	15,4	10,4	13,0	27,6	28,2	38,4
Burocracia Estatal Tradicional Media	44,7	54,4	45,5	53,8	63,4	75,3	98,6
Burocracia Estatal Tradicional Baja	48,0	34,6	43,0	54,4	78,9	78,8	91,6
Burocracia Estatal Moderna Alta	21,3	24,9	30,4	21,7	31,4	27,5	28,7
Burocracia Estatal Moderna Media	118,5	128,0	136,9	146,4	165,1	162,0	188,8
Burocracia Estatal Moderna Baja	69,5	47,7	53,1	60,3	60,1	66,8	81,5
Burocracia Moderna Servicios Privados Alta	33,9	57,7	74,6	93,7	101,4	141,4	165,7
Burocracia Moderna Servicios Privados Media	47,1	105,2	145,6	173,6	215,2	295,9	363,6
Burocracia Moderna Servicios Privados Baja	256,5	302,0	415,7	551,3	582,2	714,9	757,9
Sectores Medios Independientes							
Comerciantes Detallistas	198,9	131,4	154,9	207,1	188,2	198,8	235,9
Profesionales Liberales Altos	16,1	10,0	10,0	23,8	31,2	31,6	39,8
Otros Profesionales y Técnicos Liberales	19,3	16,5	26,2	44,4	59,6	67,5	76,8
Pequeña Burguesía Transportista	55,0	49,1	62,7	95,0	117,7	126,5	125,8
Clase Obrera del Comercio y los Servicios							
Obreros de Comercio	60,2	34,3	24,8	29,1	36,1	34,6	34,8
Asalariados en Transporte Privado	113,6	106,8	129,5	152,0	185,0	181,6	225,8
Obreros Sector Servicios	63,0	163,9	185,2	189,4	204,3	234,3	261,2
Asalariados Públicos en el Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	13,1	7,4	6,6	8,8	10,5	10,7	8,6
Asalariados Públicos Sector Terciario	37,7	31,3	38,5	38,7	85,4	63,9	66,1
Personal de Servicio en Oficinas Privadas	131,2	143,6	196,2	255,9	304,2	371,2	512,3
Personal de Servicios en Oficinas Públicas	18,7	19,4	20,9	18,5	32,2	39,0	57,1
Grupos Marginales							
Comerciantes Marginales	107,6	137,7	155,0	166,4	198,7	223,3	239,8
Trabajadores Marginales de Servicios	62,0	108,3	127,8	133,4	151,3	172,8	228,7
Empleados Domésticos	206,9	262,4	282,4	267,8	272,5	263,4	275,6
SUB TOTAL	1881,9	2193,7	2659,0	3134,4	3550,4	3980,8	4710,9
CATEGORÍAS SOCIALES FUERA DE SERVICIOS							
Empresarios Agrícolas							
Empresarios Agrícolas Exportadores	6,0	14,5	16,9	12,0	13,2	11,7	14,0
Empresarios Agrícolas No Exportadores	2,3	4,3	5,4	3,8	3,4	3,4	3,5

Terratenientes	4,2	14,1	14,4	10,2	9,5	5,9	7,0
Otros Empresarios Agrícolas	3,2	4,9	4,9	4,8	3,0	2,8	2,3
Asalariados Agrícolas							
Proletariado Agrícola de la Zona Central	111,7	199,4	224,7	195,6	215,0	211,4	203,3
Proletariado Agrícola de la Zona Centro-Sur	55,7	89,8	88,9	81,8	81,7	87,7	95,3
Asalariados Rurales de la Zona Triguera	24,8	45,8	38,5	29,1	33,4	27,0	40,3
Proletariado Empresas Ganaderas y Lecheras del Sur	21,8	32,6	31,6	30,4	30,0	24,6	27,1
Proletariado Ganadero Magallanes	3,8	3,1	3,5	3,2	2,3	1,4	3,8
Resto Proletariado Agrícola	10,0	18,4	22,4	18,2	23,0	27,0	21,5
Asalariados Pesca	0,0	9,6	19,0	17,6	15,7	15,1	16,8
Proletariado Forestal	9,1	19,4	20,3	31,7	24,5	23,6	23,2
Campesinado y Colonos Pobres							
Campesino Indígena del Norte Grande	5,5	6,3	6,0	5,6	7,0	6,3	10,2
Campesino Pobre del Norte Chico	14,0	15,4	15,1	15,4	14,4	15,3	14,5
Campesino de la Zona Central	22,5	15,8	17,1	12,8	15,0	15,4	9,2
Campesino de la Zona Centro-Sur	60,5	78,6	80,8	79,7	57,2	46,8	48,2
Campesino de La Araucanía	53,0	75,1	74,9	61,9	66,8	69,0	61,5
Campesino de la Zona Sur	29,3	32,8	35,7	29,7	35,2	37,4	29,7
Campesino Chilote	18,3	16,2	18,1	13,8	14,0	12,6	9,1
Colonos Pobres	4,2	5,0	5,0	5,2	4,4	4,1	4,9
Otros Campesinos	19,5	46,6	64,0	54,3	44,9	54,2	41,1
Campesinos de la Región Metropolitana	17,3	24,3	22,6	22,9	27,7	32,3	27,1
Pescadores Artesanales	28,6	23,0	26,0	31,9	31,3	31,1	33,6
Trabajadores Madereros Independientes	0,0	8,8	9,3	12,5	8,3	14,6	20,6
Resto PEA Agrícola	0,7	4,2	3,7	6,4	6,3	9,7	8,6
Empresarios No Agrícolas							
Empresariado Capitalista Industria	10,7	17,6	29,2	26,5	21,5	24,8	24,6
Sectores Medios Independientes							
Artesanado Moderno	44,2	36,9	40,1	56,5	72,8	74,4	63,3
Artesanado Tradicional							
Pirquineros	6,0	14,7	12,6	7,0	6,0	4,6	6,5
Artesanado Tradicional	164,1	149,9	158,6	191,9	177,5	219,3	220,6
Artesanado de la Construcción	20,4	40,0	68,9	80,6	124,8	87,0	129,7
Clase Obrera Minera							
Proletarios Gran Minería Cobre	9,7	2,3	3,9	4,5	2,8	0,7	3,6
Obreros Carbón Sector Público	2,7	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0
Proletariado Pequeña y Mediana Minería del Carbón	10,3	9,9	12,8	4,3	1,1	2,0	1,6
Proletariado Pequeña y Mediana Minería del Cobre	14,9	9,3	16,4	18,9	14,2	15,5	25,8
Proletariado Pequeña y Mediana Minería Resto	8,7	9,2	14,7	16,5	9,8	9,2	9,3
Clase Obrera Industrial y de la Construcción							
Clase Obrera Industrial Tradicional	185,6	197,1	240,3	286,2	229,6	228,2	234,1
Clase Obrera Industrial Segunda Industrialización Sustitutiva	81,7	94,7	155,5	167,7	149,6	157,8	172,1
Clase Obrera Industrial Sectores Estratégicos Privados	19,8	13,2	6,5	8,9	11,6	13,7	11,4
Obreros de la Construcción	100,4	115,4	165,5	223,3	213,2	284,8	312,6
Asalariados Públicos Industrial Tradicional	5,8	2,2	1,8	3,4	4,8	5,8	6,1
Asalariados Públicos Segunda Industrialización Sustitutiva	3,4	1,3	2,0	2,5	0,7	0,4	0,2
Asalariados Públicos Sectores Estratégicos	2,9	0,2	1,1	0,5	0,8	0,0	1,7
Asalariados Públicos de la Construcción	4,5	2,8	1,7	3,1	0,8	0,6	1,0
SUB TOTAL	1221,8	1524,8	1800,6	1892,6	1829,1	1919,5	2000,7
OTRAS CATEGORÍAS							
PEM & POJH	136,6	176,7	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Cesantes y BTPV	378,4	374,1	268,9	248,1	489,4	440,4	632,8

Resto	11,6	1,1	0,1	0,6	3,2	6,9	3,7
SUB TOTAL	526,6	551,9	269,1	248,8	492,7	447,4	636,5
TOTAL POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA	3630,3	4270,4	4728,7	5275,8	5872,2	6347,6	7348,1

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta Nacional de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a excepción del año 1980.

Sin embargo, tal curso de tercerización de la sociedad chilena está lejos de constituir un proceso homogéneo ni del todo genuino, lo cual conmina a indagar mayormente en su carácter y significado.

III.2.1 En lugar del viejo panorama agrícola: la nueva ruralidad

En términos globales, es preciso considerar el significado de la pérdida de peso general en la estructura social chilena, tanto relativa como absoluta, de la agrupación de categorías vinculadas al panorama agrícola. Se ha sugerido la necesidad de introducir un cambio de sentido de la noción del agro, a partir de una suerte de curso de urbanización que estaría experimentando en el último tiempo. Ello cierra la posibilidad de seguir interpretando a dicho ámbito en el viejo sentido de la sociología de la modernización (una cuestión que, por cierto, constituye cierta distinción de la realidad social chilena dentro del actual panorama latinoamericano), esto es, asociado a la sociedad tradicional. El Informe de Desarrollo Humano en Chile Rural del PNUD (2008) registra una fuerte actividad piscisilvoagrícola que, en el último tiempo, acorta sistemáticamente la brecha con lo urbano, configurando un territorio que, lejos de desaparecer, crece en forma sostenida. No sólo constituye un vigoroso motor económico que aumenta su peso en el PIB, en particular en las exportaciones; sino que abre oportunidades, incentiva la innovación y contribuye a la modernización del país bajo las orientaciones actualmente vigentes al respecto, en una medida que hace difícil considerarlo en extinción.

La investigación del PNUD registra una extendida percepción de amplias oportunidades en la exportación, aunque sólo para los grandes. De otro lado, unido a esta percepción de oligopolización, consigna crecientes procesos de encadenamiento de los pequeños productores a dichas grandes empresas. En definitiva, producto de la maduración de los términos de reinserción capitalista exportadora de la economía chilena, esta tendencia a la configuración de un nuevo panorama en el ámbito productor y exportador agroalimentario, se torna recién apreciable en el largo plazo, en la actualidad como reflejo maduro de las llamadas reformas neoliberales, luego de algunas décadas en que su crecimiento se entendió como una “condición de refugio”. Luego, dada tanto su pérdida de representatividad y peso, como de su sentido originario, conviene sustituir ésta como distinción general fundamental de la estructura social chilena, por una que considere en su lugar la creciente gravitación del proceso de

tercerización, que -como se dijo- aparece como el sello distintivo del proceso de modernización chilena de las últimas décadas.

La ola de cambios producidos en el mundo rural desde los años ochenta, impulsada desde los mercados, a diferencia de aquella ocurrida en la década de los sesenta impulsada por el Estado, produce diferencias significativas entre la capacidad de gestión de oportunidades de pequeños agricultores y la de los medianos o grandes empresarios agrícolas. De la mano de estas transformaciones, también se desarticula la trama social de la pequeña agricultura y su correlato de protección, clientelismo, promoción y fomento institucional, antaño patrocinado desde el Estado. Para los pequeños agricultores, el nuevo mundo de los “agronegocios globalizados” presenta una nueva contradicción: no pueden ser productores eficientes para un mercado interno protegido, ni tampoco llegar a ser productores competitivos en los mercados globales (Canales, 2006).

El trabajador del nuevo agro trae consigo una nueva fisonomía social. No se le puede comparar con el antiguo inquilino ni con el afuerino. Tampoco con el obrero industrial ni con el trabajador del sector servicios. Un rasgo constitutivo de este nuevo trabajador agrícola es ser temporalmente integrado y temporalmente excluido. Según la estación del año, pasa de la integración social del consumo y el empleo a la fase contraria de exclusión y pobreza. Trabaja así en la irregularidad temporal, aun cuando desde un punto de vista institucional se encuentra bajo una situación contractual formal, y el trabajo es productivo y globalizado. Por otra parte, los actuales pequeños agricultores son en gran parte resultado de la propia acción modernizadora del Estado y de las instituciones y organizaciones dirigentes. Se trata de pequeños productores que han sido socializados en el programa tecnológico-productivista-empresarial, cuya actitud no corresponde ya a la tradicional del campesino, en su lugar ha emergido un productor orientado al mercado interno, intensivo en factores y tecnificado. Sin embargo, las nuevas reglas de la economía rural -los agronegocios, la competitividad y la globalización- han venido a replantear la cuestión de la gestión técnica y el sentido social de la pequeña agricultura, colocando en riesgo su reproducción, no sólo por la necesidad de su reconversión, sino también por la ausencia, hasta el momento, de modos exitosos de llevarla a cabo.

III.2.2 La crecida nube mesocrática y la significación de la clase de servicio

Tanto en términos de la figura de un nuevo empresariado, como de la formación de una expansiva burocracia de servicios moderna, el fenómeno remite a una historia abierta, en buena medida, por los reajustes realizados al modelo de crecimiento en torno a la recuperación de la crisis económica de 1982. Bajo el impacto de esta última, la apertura de un mercado de capitales, la intensificación de la vinculación con el mercado externo, la privatización de enormes empresas estatales de servicios (la mayoría de las

empresas estatales industriales que sobreviven a la desindustrialización, lo habían sido antes de ello), etc., redundan en una mayor profesionalización del manejo y desarrollo empresarial. La introducción creciente del management va ganando terreno a las viejas prácticas de manejo empresarial, a tono, ahora, con los nuevos centros capitalistas con los cuales la relación se estrecha, producto de una incorporación acelerada a los procesos de internacionalización. Todo esto instala la presencia de importantes elementos de formación de una clase de servicio y, en la medida que se asocia a la expansión de efectivos cursos de racionalización de los procesos de trabajo, expresa una suerte de tercerización genuina (sociológicamente hablando, más allá de la distinción económica al respecto, mayormente asociada a la productividad). Por oposición, las formas propias de la llamada tercerización espuria, crecen también en ese momento asociadas a la proliferación de disímiles formas precarias de resistencia y refugio, ante los efectos devastadores de la crisis sobre viejas categorías sociales.

A partir de ello, el proceso de tercerización que se extiende de forma creciente sobre la estructura ocupacional aparece íntimamente relacionado a las nuevas orientaciones que priman sobre los procesos de modernización, al punto que ésta última pasa a vincularse crecientemente en Chile con el desarrollo del mundo de los servicios. En la sociología se ha distinguido con insistencia entre modernidad y modernización. Recientemente, Touraine (2005) vuelve a remarcar en la idea que existe una modernidad, pero diversas variantes de modernización; ésta última, en su heterogeneidad tiende a reflejar, entonces, diferentes orientaciones vinculadas a grupos sociales y relaciones de poder vigentes en cada momento histórico. El propio Habermas (1997) ha recalcado que, mientras la modernidad expresa siempre la conciencia de una época, con contenidos cambiantes, en relación con la Antigüedad para concebirse a sí misma como resultado de la transición de lo antiguo a lo nuevo; la modernización, en cambio, es un modelo general de evolución en la cual están ausentes tanto los orígenes históricos de donde se desprendió el fenómeno, como el cuadro espacio temporal donde se aplica; asimismo, la modernización se refiere a procesos acumulativos que refuerzan mutuamente a la formación del capital y a la movilización de recursos; al desarrollo de las fuerzas productivas y al incremento de la productividad del trabajo, a la implantación de poderes políticos centralizados y al desarrollo a la difusión de los derechos centralizados y al desarrollo de la difusión de los derechos de participación política, de las formas de vida urbana y de la educación formal. La modernización, por otro lado, asume la racionalidad como una categoría primordial, ya que testimonia la aptitud individual y colectiva para crear, desarrollar, transformar, reformar y reajustar las condiciones de vida en la sociedad a través de las instituciones que sustentan la legitimidad y el funcionamiento de la política, Estado, mercado, etc.

El proceso de tercerización registrado tanto en Chile como en América Latina, ha estado marcado por la heterogeneidad. Los economistas sugieren la idea de una superposición, no pasiva sino concatenada, de cursos de tercerización genuina y espuria que, ligados a factores como los dispares índices de productividad y grados de

calificación de la fuerza de trabajo involucrada, aluden, a fin de cuentas, a los rasgos que adopta el proceso de modernización reciente en estos países (Weller, 2004). En la medida que este último aparece, por tanto, vinculado a la expansión de los servicios, esta discusión se vincula a aquellos desarrollos propios de la idea de una sociedad postindustrial (Touraine, 1969; Bell, 1968) y, más recientemente, a la formación de una clase de servicio (Goldthorpe, 1992) o para otros, simplemente unas “nuevas clases medias” (Wright, 1992).

En la experiencia chilena -una de las más acentuadas al respecto en la región- el rasgo distintivo de los sectores medios resulta, como vimos, su tendencia creciente a la asalarización en el sector privado. Una privatización de estos sectores que no significa empresarialización, sino la creciente formación de una burocracia privada moderna de servicios, en su rasgo distintivo es que tiende a la primacía de franjas profesionales. Se trata de la sostenida expansión de una asalarización de los sectores medios -el sector que más crece en la estructura social en general- con forma de burocracia de servicios de calificaciones medias y altas principalmente.

En primera instancia, este hecho parece indicar la presencia de importantes procesos de tercerización genuina. Tal expansión, aparece vinculada al crecimiento sostenido de un heterogéneo sistema de educación superior que, en el mismo lapso, muta profundamente su fisonomía a partir, sobre todo, de la desaparición de la vieja figura de la universidad pública centralizada que primara durante la etapa desarrollista. El impacto de este hecho sobre los patrones de configuración de los sectores medios es de enorme significación económica, social y cultural. Esta nueva heterogeneidad en la educación superior, obliga a atender dentro de tal expansión no sólo los nuevos niveles educacionales alcanzados, como era habitual, sino la dispar calidad de estos, sus nuevas orientaciones, así como su baja integración y su relación con la emergencia de nuevas formas de diferenciación, en términos de la distribución indicadores de prestigio y la consiguiente constitución de sistemas de socialización rígidamente segmentados. Lo anterior, entonces, origina la formación de profesionales destinados a distintas jerarquizaciones sociales.

Por último, en tanto este proceso implica la incorporación en medida significativa de nuevos contingentes a estas posiciones sociales medias, en su gran mayoría desde categorías de menor jerarquía social, lo variable etaria deviene elemento fundamental para distinguir los grados de cohesión que existentes en su interior. En términos de la constitución de condiciones que hacen posible la formación de clase, de bases de acción comunitaria o simplemente de la acción colectiva, lo anterior resulta fundamental. Y en tales términos, más bien lo que se aprecian son oleadas de incorporación reciente, en las últimas décadas, que explican en forma principal la mentada expansión de los sectores medios a través de una heterogénea formación profesional como la recién apuntada.

De este modo, en la configuración de las nuevas fracciones sociales que explican esta expansión de los sectores medios en Chile, parece obsoleta la antigua consideración de la educación como factor de diferenciación social a través de los años de estudio, dada la universalización de la educación primaria y secundaria experimentada, y la enorme expansión de la educación superior. En su lugar, hoy es preciso distinguir otros rasgos, como factores de diferenciación social, a partir de la nueva fisonomía del sistema educacional en general, y superior en particular.

En la medida que juega un papel importante en la determinación de la condición social de las personas, la educación es apreciada como canal de movilidad social. Dado este vínculo entre nivel educacional y nivel socioeconómico, la educación incide de manera especial en la formación de expectativas o, en su defecto, de malestar, ante la carencia de acceso a una calidad educativa que facilite el ascenso social. En las últimas décadas creció sostenidamente la cobertura del sistema educativo. La educación básica llegó prácticamente a la totalidad de la población, la educación media se aproxima a ello, y la educación superior se expande sin parar al punto que todavía no parece llegar a un nivel de estabilización²⁷. Pero las tasas globales de cobertura no dan cuenta del acceso muy desigual al sistema educativo de calidad. El momento de ingreso a la escuela, punto de partida y condicionante de la biografía posterior, ya es diferenciado. Y esa desigualdad inicial se prolonga y refuerza según crece el nivel educacional. Las tasas repetición y deserción, en todos los niveles, varían de la mano de la condición socioeconómica de los educandos. Tal desigualdad se refleja en la calidad del sistema educativo. Las evaluaciones del rendimiento escolar (SIMCE) arrojan una clara correlación entre nivel socioeconómico y tal rendimiento. Las diferencias en

²⁷ A guisa de referencia y a la espera de estudios más específicos, valga graficar la expansión de los titulados en el país en el decenio que corre entre 1998 y 2008, según antecedentes de MINEDUC. Si en 1998 el total de titulados de la educación superior era de 37.614 (donde un 49 % pertenece a universidades del Consejo de Rectores, un 14,3 % a universidades privadas, un 10,9 % a Institutos Profesionales y un 25,8 % a Centros de Formación Técnica); en 2008 este total asciende a 104.196 personas (de los cuales el 40,0 % pertenece a universidades del Consejo de Rectores, un 28,4 % a universidades privadas, un 17,8 % a Institutos Profesionales y un 13,9 % a Centros de Formación Técnica). El total de titulados de pre-grado, post-grado y pos-título, entre 1998 y 2008 es de 715.334 personas; lo que significa que del total de titulados de la educación superior en dicho lapso un 82,2% son profesionales es de 82,2 % (587.712), mientras que los técnicos representan un 17,8 % (127.622).

Según el informe Índices 2011 del Consejo de Educación Superior (CNED), el año 2010, la matrícula total de educación superior sobrepasa los 900 mil alumnos (en 2005 superaba ligeramente los 600 mil), en donde la matrícula de primer año supera los 300 mil estudiantes. A guisa de referencia, también, de las posiciones de reclutamiento, cabe agregar, en términos de la composición socioeconómica de dicha matrícula que el quintil más rico sólo explica un 36% de esta, mientras los siguientes, en orden respectivos, explican un 23% (IV quintil), 17% (III quintil), 14% (II quintil) y 10% (I quintil); cabe agregar que la tasa de deserción aumenta considerablemente en los quintiles de menores ingresos. Por otra parte un estudio reciente sobre Caracterización Social de los Estudiantes de Educación Superior en Chile (Orellana, 2011) señala que, sólo una vez que los quintiles superiores (V, IV y III) han alcanzado un grado de saturación en la tasa de cobertura neta (año 2009), los quintiles II y I comienzan a ingresar de forma más acelerada a la educación superior.

infraestructura y capital cultural (socialización familiar, tamaño de los cursos, calidad de la enseñanza) ahonda la brecha con los grados de escolaridad. A fines de la educación primaria ya está fijada, en grado importante, la trayectoria futura de los jóvenes.

Ante esto, el rol del Estado resulta controversial. La vieja reivindicación de la educación pública en nombre del progreso y la cohesión social, encarnada en el ideal del “derecho a la educación”, choca con la reivindicación del derecho de la familia a decidir qué enseñanza dar a los hijos, encarnándose en el principio de la “libertad de enseñanza”. Ambos principios inciden y orientan al sistema educativo. Luego, la mayoría de la población escolar acude a colegios municipales o privados con subvención estatal. Los colegios particulares pagados no superan el 8% del total de establecimientos, y resultan reservados a la población de mayores ingresos. En cambio, en la educación superior la tendencia se invierte: los egresados de estos colegios particulares detentan mayormente las calificaciones exigidas para ingresar a las principales universidades públicas.

En general, en el ámbito educacional la situación de los hijos ha mejorado con respecto a la de los padres, lo que indica un curso de movilidad absoluta. Pero la expansión de la cobertura de la educación superior trae nuevos problemas. La crecida heterogeneidad social de los alumnos se vuelve preocupante para los padres de los estudiantes. Dado que la educación superior opera como estrategia de diferenciación social, la “mezcla” de diferentes niveles socioeconómicos pondría en entredicho -en principio- a la carrera universitaria como signo de distinción. Pero las marcadas diferencias de calidad remiten a un acceso diferenciado a la adquisición de esas “herramientas de modernidad” que exigen los tiempos actuales. Es poca la homogeneidad con que el sistema de educación superior entrega las aptitudes y conocimientos requeridos para enfrentar las nuevas condiciones del proceso económico. Este tiene, también en Chile, rasgos complejos propios de la lógica de servicios: a la vez especialización de la calificación y flexibilización del empleo, predominio del flujo de información por sobre el volumen de rutinas, trabajo en equipo y gestión descentralizada, junto con fuertes exigencias de coordinación, todo ello con el fin de crear “organizaciones inteligentes” capaces de crear y traducir continuamente conocimiento en decisiones. Una educación que, bajo esta lógica, toma otro papel: más que aprender determinados contenidos exige aprender a innovar, aprender el aprendizaje. La adquisición de información y conocimientos por sí sola resulta insuficiente; hay que saberla insertar en estrategias de decisión y gestión. Eso hace la diferencia entre educación y técnica; no se trata de seleccionar los medios adecuados para fines determinados, sino de redefinir continuamente medios y fines.

Luego, tanto la calidad de la educación recibida, como la inserción en circuitos de socialización segmentados, operan hoy como variables principales en la producción de las nuevas desigualdades, la nueva fisonomía de unos heterogéneos sectores medios

en definitiva, y las dificultades o posibilidades de su constitución en clase. El peso de la formación de nuevas capas profesionales en este proceso, y la asalarización del trabajo burocrático como rasgo predominante, remite a examinar la idea de la formación de una clase de servicio. Como fenómeno relativamente nuevo en la sociedad chilena, se ha de indagar sobre su carácter y significación. Las discusiones ligadas a su aparición en las sociedades occidentales avanzadas, en la segunda mitad del siglo XX, son indicativas, a pesar de la especificidad que estos fenómenos suelen adoptar por estos lares.

La emergencia de esta clase es un fenómeno propio de las sociedades modernas, en especial desde la postguerra. La creciente importancia de los empleados profesionales, de administración y de dirección en la división ocupacional del trabajo, que componen tal clase, representa una evolución ulterior del problema de los “estratos intermedios”. Si antes se consideró a tales estratos como temporales y epifenoménicos, destinados a desaparecer a partir de cursos de “proletarización” o su “incorporación” a las clases propietarias; luego se postulan situaciones “contradictorias” para estos empleados de “cuello blanco” que están, a la vez, comprometidos con el capital en tareas de vigilancia y control del trabajo, y las tareas y roles propios del “trabajador colectivo” (Wright, 1992). Es una reflexión que escruta las posibilidades de alianza política entre estos nuevos grupos y la clase obrera. Pero sigue sin resolver una correspondencia entre las categorías de las ubicaciones de clase y aquellas que explican cómo se genera esa acción. Tampoco esfuerzos desde otros intereses políticos arrojan resultados más convincentes. Autores norteamericanos de raíz liberal formulan al inicio una visión muy positiva de esta “elevación” de la estructura ocupacional que acarrea el crecimiento económico. Tal mesocratización sostenida sepultaría la idea de la polarización de clases en la sociedad moderna; la influencia creciente de los valores del profesionalismo y la dirección marcarían la emergencia de un nuevo orden social, “post-capitalista”. Pero esas expectativas, cifradas en los años cincuenta y primeros sesenta, caen con los siguientes estallidos de radicalismo político y cultural que, en forma perturbadora, parecían surgir no entre los grupos más desposeídos de la sociedad americana, sino entre los nuevos estratos medios cuya aparición se consideró como un gravitante factor de estabilidad social.

En respuesta a ello aparecen diversas teorías sobre una “nueva clase”, que en general asumen que su base económica reside en su “capital cultural” (posesión de niveles relativamente altos de educación y formación), y cuyos intereses se distinguen de los poseedores del capital y los que no tienen otra cosa que ofertar en el mercado más que su fuerza de trabajo. Más allá de esto, tales interpretaciones difieren marcadamente.

Aquellas ligadas al “neoconservadurismo” ven en tal radicalismo motivaciones relativas a la envidia, ambición frustrada y arribismo en la nueva clase que, aunque detenta ocupaciones materialmente ventajosas, aún se siente desplazada, sobre todo en estatus y poder, por los grupos cuya posición en la sociedad se basa en la riqueza sustantiva. Ello la haría receptiva a la “contracultura” (vista como versión “moderna”

del viejo desdén aristocrático hacia la industria y el comercio), y propensa a la actividad política, sobre todo aquella orientada a aumentar el control estatal, un recurso para encarar la riqueza. En cambio, otros ven, en base a las mismas aspiraciones elitistas, la capacidad de captar y representar el interés colectivo, dada su característica “cultura del discurso crítico”, y con eso, un alto potencial opositor a la dominación económica y política; es más, la apuntan como la “clase universal” de la sociedad moderna, dado el agotamiento del proletariado (Gouldner, 1974; Touraine, 1969). Pero estas teorías de la “nueva clase”, en tanto surgen por un cambio en las pautas de acción sociopolítica -el brote de radicalismo entre los estratos medios-, no ofrecen una explicación de la ubicación estructural de los agentes involucrados. Se elabora un análisis de clases para un fenómeno transitorio e, incluso, minoritario; sólo a empleados del sector público o “no lucrativo”, o la “intelligentsia científica”, o “los de las letras”, o incluso sólo los “intelectuales”.

En definitiva, no hay una explicación satisfactoria del significado sociológico y político de la expansión del empleo de cuello blanco de nivel alto. En primer lugar, ello requiere fundamentos para considerar que el ámbito de empleo en cuestión agrupa a individuos en posiciones y relaciones de clase esencialmente similares. En segundo, debe aclarar cómo conectar tal análisis estructural con las líneas de acción colectiva observadas.

La definición de la clase de servicio se centra en ciertos elementos. Asume que, aunque estos grupos no participan de la propiedad de los medios de producción, se diferencian de la clase obrera porque realizan un trabajo no productivo. Goldthorpe, de la mano de la clásica explicación de Weber de la posición del “oficial burocrático”, agrega que el “código de servicio” que regula la relación de empleo propia de esta clase se distingue del “contrato de trabajo” que opera sobre la clase obrera, sobre todo en el hecho que, más allá de diferencias en las condiciones de empleo (mayor seguridad relativa, mejora material, de estatus), basa en forma distintiva la “relación de servicio” en su calidad moral, involucrando necesariamente una alta dosis de confianza. Ello distingue el lugar de los profesionales, administradores y directivos dentro de la estructura de clases de la sociedad capitalista contemporánea. En un sentido similar, Wright (1992) señala la posesión de un “capital organizacional” en manos de estos sectores, que lo distingue del capital tradicional así como del resto de las clases.

Tal requisito de confianza en la relación de empleo se liga a dos exigencias que enfrenta el empleador: la delegación de autoridad y la apelación al conocimiento especializado y experto. Ambas exigencias plantean la necesidad de debilitar, o al menos difuminar, el control social dentro de la organización; el hecho que su ejercicio no puede continuar en forma directa y detallada desde una única fuente. Los empleados en quienes se delega autoridad o se les confiere responsabilidad en funciones especializadas reciben así un margen legítimo de autonomía y discrecionalidad. Pasa a ser, entonces, una cuestión de confianza que sus acciones (decisiones, elecciones,

juicios, etc.) se ajusten a los fines y valores de la organización. Así, su grado de adecuación a las orientaciones de la organización depende, en forma crucial, del grado de compromiso moral que mantengan con ésta, más que de la eficacia de sanciones y recompensas “externas”.

Ello no niega la relación entre la naturaleza de las tareas y roles de estos empleados y la forma típica de las condiciones del empleo burocrático. Al contrario, tales condiciones suelen reflejar la necesidad de asegurar un compromiso organizacional. El grado de discrecionalidad que ejerce un empleado se liga a su nivel de remuneración. Pero otros rasgos cualitativos en la relación burocrática o de servicio son más relevantes, y alteran su carácter “de mercado”. A diferencia del obrero asalariado, en la relación de servicio no se intercambian cantidades más o menos discretas de trabajo por salario en unidades temporales, sino que, por su naturaleza, el intercambio entre empleador y empleado se define de modo menos específico, a más largo plazo y con un contenido moral mucho mayor. Más que retribuir un trabajo realizado, como hace la forma salario, el significado del pago en forma de honorarios del empleo burocrático resulta un “reconocimiento”, en pago por la obligación de honrar la confianza “fielmente”. Aún más esencial a la lógica de la relación de servicio, en función de la supervisión y el mantenimiento del servicio ofrecido, son las recompensas prospectivas, como acuerdos sobre incrementos en la remuneración, seguridad en el empleo, la jubilación, y las oportunidades de promoción.

La idea que profesionales, administradores y directivos, detentan posiciones de clase similares se basa, por tanto, en el hecho que estos empleados al estar característicamente ocupados en el ejercicio de autoridad delegada o en la aplicación de conocimiento especializado y experto, operan en sus tareas y en sus roles con un grado distintivo de autonomía y discrecionalidad; y, producto de la necesaria confianza presente en su relación con la organización, tienen condiciones de empleo distintivas en el tipo y nivel de recompensas. Así, se diferencian típicamente de los empleados de otros rangos y los obreros asalariados, por la índole de su trabajo y por su situación de mercado. Aunque algunos cuestionan sus divisiones internas y sus “fronteras” con otras clases. Para Dahrendorf (1974) esto reúne dos grandes grupos ocupacionales - administradores y directivos vs profesionales- de muy diferente posición y función en la división del trabajo. Para Giddens (1990) aunque estos grupos indican por lo general similares situaciones de mercado, se involucran en “relaciones paratécnicas” muy distintas. Para Goldthorpe (1992) la comunidad básica en las situaciones de trabajo de estos grupos, de la que deriva la similitud de sus situaciones de mercado, radica en el grado de autonomía y discrecionalidad con el que operan -en respuesta a las dos exigencias organizacionales anotadas: delegar autoridad (a través de la función administrativa-directiva) y recurrir al conocimiento especializado y experto (mediante la función profesional). Así, las diferencias apuntadas se asocian a divisiones internas de la clase de servicio, como ocurre en otras clases, por lo que ésta también puede entenderse sectorialmente dividida -se apunta como principal la división público/privado-, e

internamente estratificada en términos de riqueza, ingresos, hábitos de consumo, etc. Una diferenciación interna que no anula la posibilidad de una acción política basada en la clase; la que debe asumirse considerando que las clases mismas no intervienen en la lucha política activa, sino son organizaciones como asociaciones y partidos de las que las clases son bases de aprovisionamiento, donde movilizan, reclutan y en cuyo nombre legitiman sus luchas.

En cuanto a los límites de la clase de servicio se supone que, en tanto es una clase de empleados designados para las posiciones anotadas, existe alguna intervención superior; de ahí que algunos la asocian con una clase dirigente o capitalista. Se asume que el control sobre la clase de servicio lo ejercen, de modo más o menos directo, ciertas elites, lo cual sólo puede despejarse empíricamente en cada caso. Ello señala un rasgo fundamental que en principio separa -pese a la inevitable existencia de grupos fronterizos- las escalas más altas de la clase de servicio de aquellas que están sobre ellos: el hecho que estos últimos deben su posición, no a un proceso de designación y promoción burocrática, sino a su propio poder, sea de origen económico, político, militar o de otro tipo. El grupo fronterizo más importante lo forman los directivos y ejecutivos de empresas que tienen intereses de propiedad significativos en ellas, lo que dificulta discernir la medida en que sus posiciones de control provienen de su propiedad -al modo del empresario clásico- o en qué medida su propiedad es el resultado de una carrera burocrática exitosa.

De otro lado, las situaciones de trabajo y de mercado distinguen a los empleados de la clase de servicios no sólo de los obreros asalariados; también de otros grupos sociales muy numerosos de empleados: oficinistas y dependientes, técnicos, encargados y otros tipos de personal de supervisión. La división entre éstos y los niveles inferiores de la clase de servicio es difusa. La distinción relevante está en la naturaleza del intercambio que prima en la relación de empleo de dichos grupos, que los excluye de la clase de servicio. Aunque pueden detentar ciertos aspectos del estatus de los primeros, suelen -es lo decisivo- carecer de las recompensas prospectivas implícitas en la relación de servicio, que otorgan seguridad al estatus y la promoción. De ahí que se les considere los verdaderos grupos “intermedios” en la estructura de clases del capitalismo moderno.

Tales fundamentos consideran a los profesionales, administradores y directivos en una posición de clase similar, diferente de otros grupos. Para Goldthorpe (1972), vincular el análisis de las posiciones de clase con la comprensión de la acción sociopolítica remite al curso de formación de clase, indicativo del grado en que éstas alcanzan identidad demográfica -según la continuidad con que sus miembros retienen tales posiciones en el tiempo- e identidad cultural -según estilos de vida compartidos y distintivos, y sus pautas de asociación preferidas. Es decir, las consecuencias que tiene la movilidad social para la formación de las clases sociales. El grado de formación de la clase de servicio está marcado por el crecimiento del empleo profesional, administrador y directivo, atribuido a las exigencias organizacionales de delegar autoridad y aplicar

conocimiento experto y especializado, propias de la relación de servicio. Entre ellas están: la crecida escala de organización (gubernamental, empresarial, del bienestar social, etc.) y de las funciones que abarca; el avance tecnológico vinculado; y el aumento de la especialización y la “racionalización” que acarrea la pérdida de discrecionalidad y autonomía en el trabajo para los empleados de más bajo nivel y su concentración en niveles más altos a manos de los profesionales, administradores y directivos. Pero si el auge de la clase de servicio a las exigencias organizacionales, posibilitadas por el auge económico, no es un curso “natural” de la división del trabajo ni una mecánica redistribución sectorial, como apuntan algunos economistas; más bien, su tamaño y composición ocupacional en una sociedad concreta refleja, en importante grado, decisiones organizacionales y políticas y, por tanto, a la estructura del poder organizacional y político y el carácter de las ideologías y valores dominantes.

Pero en lo que se refiere a la formación de la clase de servicio, son los efectos y no las causas de esa acelerada expansión lo más relevante. Desde la posguerra en Europa la presión en la demanda de profesionales, administradores y directivos hace que la fuente de reclutamiento sea muy amplia. Apenas una minoría de sus miembros descienden de padres que integran tal clase. En la experiencia inglesa, francesa y sueca, tal pauta de reclutamiento intergeneracional para la clase de servicio procede esencialmente de la expansión de dicha clase, y no de algún incremento en la igualdad de oportunidades de movilidad entre clases (Goldthorpe, 1972). Las oportunidades relativas de acceso a la clase de servicio para individuos con diferentes orígenes de clase cambian muy poco, de unos cortes etarios a otros. Además, la intensidad de la demanda de tal tipo de personal trajo el reclutamiento masivo de individuos con niveles de educación y cualificación formal bajos, sobre todo en posiciones de administrador y directivo. De ahí el error de caracterizar estos grupos en términos esencialmente de “dotaciones”: posesión distintiva de “capital cultural” o su “dominio del conocimiento teórico”. El nivel de educación y cualificación formal de la clase de servicio en la etapa de formación es muy heterogéneo intergeneracionalmente, dependiendo sobre todo si existe algún movimiento hacia una provisión masiva de enseñanza “terciaria” antes de la expansión acelerada de estas ocupaciones, o si esto ha sucedido cuando esa expansión está ya en marcha. Esto indica que el ejercicio de autoridad delegada se puede aplicar con poco conocimiento especializado y experto, y que el grado en que su aplicación requiere de una base teórica es aún fácil de exagerar por lo que se refiere a la administración, el comercio y la industria actual.

Dada la amplitud de la base de reclutamiento y los niveles de educación y formación de sus miembros, las clases de servicio de las sociedades occidentales muestran un grado bajo de identidad demográfica y sociocultural. En tanto quienes ocupan posiciones de clase de servicio sean “de primera generación”, con extracciones sociales, biografías y formación diferentes, priman estilos de vida diversos y pautas de asociación socialmente más heterogéneas que en una clase con mayor grado de formación. Un panorama similar registramos en el caso chileno. Los datos indican que,

tanto el acceso a la clase de servicio por movilidad intergeneracional, como la ruta seguida para ello -vinculada a los logros educacionales- influyen en el alcance de los vínculos interclasistas.

Empero, aunque la expansión de la clase de servicio acarrea estos efectos que limitan un alto grado de formación de clase, tal expansión también muestra tendencias en sentido opuesto. Los registros de inmovilidad de clase a lo largo de la vida indican que quienes acceden a estas ocupaciones -independiente del origen y la ruta- tienen una probabilidad muy baja de perderlas. Lo cual parece derivar del carácter de la relación de servicio: el acuerdo sobre seguridad de empleo y de estatus, una de las recompensas clave de las organizaciones para motivar el fiel cumplimiento con la confianza otorgada, dificulta repetir aquí la práctica usual de retiro radical de esa confianza. Cuando el personal de la clase de servicio no satisface las expectativas de sus empleadores, no se tiende -salvo en casos extremos- al despido o la separación de la jerarquía burocrática, lo que supondría un *déclassement* definitivo, sino al estancamiento absoluto o relativo en esa jerarquía. Tal continuidad acompaña a estas posiciones incide en el proceso de formación de clase, su identidad demográfica y como colectivo social específico; y difiere de las pautas de movilidad ligadas a las ocupaciones de oficinistas, vendedores, técnicos y supervisores, de ubicación “intermedia” entre la clase de servicio y la clase obrera, cuya retentividad es muy baja: pesa una gran propensión a moverse desde ellas hacia diversas posiciones.

Además, junto a la amplia base de reclutamiento intergeneracional para las posiciones de clase de servicio, los registros apuntan en la etapa de expansión un alto grado de estabilidad intergeneracional (Orellana, 2011). La mayoría de los hijos de padres que integran la clase de servicio ocupan también esas posiciones; lo que crece al pasar de un bloque etario anterior al siguiente. Es más, no cambian en el tiempo las favorables oportunidades de los individuos con orígenes en la clase de servicio para acceder a tales posiciones de clase, en comparación con aquellas de individuos de otros orígenes para moverse hacia esa clase. Luego, no sólo los individuos tienden, una vez establecidos en la clase de servicio, a retener sus posiciones, sino que igual tendencia se extiende a las familias; con lo cual, la identidad demográfica de la clase de servicio alcanza mayor desarrollo.

Braverman y Crompton (1997) aprecian una expansión más aparente que real de la clase de servicio -refleja un “diluiramiento” de las ocupaciones profesionales, administradores y directivos, mediante un curso de degradación o bien de sobregraduación espuria- o un mero cambio de denominación de empleos técnicos administrativos o de supervisión de bajo nivel. Goldthorpe (1992) releva, en cambio, la capacidad de esta clase para reproducirse a sí misma, a pesar de su expansión. Sus miembros tienen ventajas, ante otros sectores, en cuanto a recursos, económicos y de otro tipo, que ocupan para mantener sus posiciones y aumentar las oportunidades de sus

hijos, lo que indica su consolidación más que la amenaza de algún tipo de descomposición. Incluso, aprecia indicios de que tal creciente identidad demográfica de la clase de servicio tenderá a acompañarse por un desarrollo paralelo en su identidad sociocultural. Pese a sus orígenes sociales diversos, no aparecen barreras sociológicas serias para la asimilación sociocultural incluso de aquellos que alcanzan una movilidad de largo alcance. Los subtipos de movilidad ascendente de sus miembros tienen, en general, menos vínculos interclasistas que los individuos que son intergeneracionalmente estables en esa clase; y sólo una ínfima minoría carece de vínculos de sociabilidad con miembros de dicha clase. Además, los bloques etarios de miembros actuales de esta clase muestran una importancia cada vez mayor de la ruta de movilidad “directa” (por capacitación académica). Esto indica que las diferencias en el bagaje educativo, y con eso en los estilos de vida, entre los que se mueven hacia la clase de servicio y entre sus miembros móviles y estables disminuye en forma sostenida.

Sin embargo, pese a la mayor movilidad ascendente observada en la sociedad inglesa, para Goldthorpe (1992) esta no necesariamente resulta “más abierta” y menos se caracteriza por el predominio de mecanismos de diferenciación social basados en el mérito por sobre aquellos basados en la adscripción. Lo cual no significa necesariamente un cierre social de la sociedad, sino el remplazo de ciertos mecanismos de reclutamiento social no asociados al mérito por otros que tampoco lo están (por ejemplo, la selección de nuevos trabajadores, sobre todo en las ocupaciones de servicios, sigue dependiendo de habilidades futuras y no inmediatamente demostrables, vinculadas a la adscripción y no al logro, como la personalidad, las habilidades comunicacionales o la capacidad de liderazgo). Con ello, se relativizaba la supuesta relación entre movilidad social ascendente y mayores grados de apertura de la sociedad, y de paso, se condicionaba uno de los pilares fundamentales de la promesa modernizadora del paradigma liberal, a saber, que la “sociedad posindustrial” sería meritocrática desde su lógica funcional, que la educación y las calificaciones servirían de base para que los individuos fueran ubicados en distintas posiciones en la división del trabajo de acuerdo a distintos niveles de ingreso y estatus, y que los beneficios y recompensas asociadas a dichas ocupaciones serían “merecidas” (Mendez y Gavo, 2007).

De ahí que resulte paradójico el uso dado a la matriz de clases desarrollada por Goldthorpe (Eriksson y Goldthorpe, 1992) en diversas investigaciones llevadas a cabo en América Latina en el periodo reciente²⁸. Desconociendo los criterios de conformación histórica de las clases sociales y los grados de interacción entre éstas, la

²⁸ Entre los que destacan los realizados en Chile por Wormald y Torche (2004), en Buenos Aires por Kessler y Espinoza (2003) o en México por Cortéz y Escobar (2005).

mentada matriz será utilizada en estudios de movilidad individual. En dichos estudios se clasificaron las diversas categorías ocupacionales de forma gradacional, centrando el interés en la probabilidad de ascenso o caída que tienen los individuos de diversas posiciones ocupacionales, a partir del acceso a determinado capital económico, social y/o cultural. A diferencia de Goldthorpe, quién indagará en las causas de porqué algunos individuos de ciertas clases sociales son reclutados en la clase de servicios y porqué otros no - de ahí, por ejemplo, la relevancia que adquieren los espacios de socialización secundaria-; en los estudios regionales, se vinculará mecánicamente la movilidad social ascendente observada con una sociedad más abierta y menos determinada por la acción clasista. Sin siquiera advertir que las conclusiones a las cuales arriban, una vez aplicada la matriz de categorías sociales, tienen un sentido totalmente contrario al que Goldthorpe le otorga en su formulación original.

De la revisión del curso de formación de la clase de servicio sigue una conclusión sobre su potencial sociopolítico. Contrario al supuesto de los teóricos de la “nueva clase”, una pauta de acción sociopolítica uniforme parece difícil, incluso hasta incoherente desde una perspectiva de clase, dado su rápido crecimiento reciente y, con eso, su bajo grado de formación. En tal condición no parece viable ligar las orientaciones sociopolíticas de sus miembros con las posiciones que detentan en común, sino más bien a las variadas trayectorias seguidas para alcanzarlas. Sólo ante un mayor desarrollo de la formación de la identidad demográfica y cultural de la clase de servicio, es esperable una pauta de acción más consistente y susceptible de asumirse en términos de “clase”. Es que, desde consideraciones estructurales, no han de apuntarse relaciones de clase abstractamente definidas, desde una teoría económica de la que no puede vincularse la acción social, sino de las relaciones sociales reales que prevalecen entre los miembros de la clase de servicio y aquellos de otras clases. Así, los intereses de clase, en vez de “imputarse”, se comprenden emanando directamente de esas relaciones sociales y teniendo conexión subjetivamente significativa con ellas para los actores implicados.

En tal línea, la expectativa ligada a este concepto de clase de servicio indica que, cuando se consolide, esta clase constituirá un elemento conservador en las sociedades modernas. El rasgo definitorio de sus ocupaciones (que implican ejercicio de autoridad y/o conocimiento especializado y experto, ligado a un grado distintivo de autonomía y discrecionalidad, y condiciones de empleo ventajosas de largo plazo ante empleados de otros rangos) hace que, aunque sus miembros estén subordinados a una esfera superior, sus empleos resulten los más deseables por las recompensas que acarrearán. De ahí un interés sustancial de esta clase en el *status quo*, y la poca evidencia estructural a favor de una posible alianza con la clase obrera, o bien por el potencial de tales grupos para generar nuevas formas de radicalismo cultural o político. Lo esperable es que busque preservar tales posiciones de relativo poder y ventaja social para sí y sus hijos. Se indica a la “meritocracia” -el mérito y sus criterios definidos de forma que maximicen las

ventajas competitivas de sus miembros- como la ideología legitimadora que enarbolará la clase de servicio en una situación de conflicto distributivo. Y la estrategia excluyente asociada que, según Parkin (1971), es el credencialismo, o sea, el uso de las cualificaciones formales como medio para controlar el acceso a -en lugar de garantizar el buen desempeño en- las ubicaciones más deseables dentro de la división del trabajo.

Incluso en la etapa de rápida expansión de la clase de servicio, la posición favorable de los individuos con orígenes en ella se mantiene; luego, una mayor homogeneidad y estabilidad social dentro de ésta debe llevar a que sus grupos originen formas de acción y organización orientadas a realizar sus intereses materiales. Aunque Goldthorpe no sigue el criterio de Parkin, de que “las clases sociales se definan por referencia a su modo de acción colectiva y no a su lugar en el proceso productivo o en la división del trabajo”, suscribe su argumento de que minimizar el peso de los aspectos distributivos de la desigualdad de clase como fuente de división y de conflicto, constituye un error.

Más aún, si se atiende la esfera de la producción, y no a la distribución, resulta por igual que la clase de servicio y la clase obrera se orientan estructuralmente más al conflicto que a la colaboración. Ambas tienen en común su posición de empleados, excluidos de la propiedad o del control estratégico de los medios de producción; pero más allá del peso que eso pueda tener en la acción social, están las diferencias entre sus situaciones de trabajo típicas. Así, pierde base la expectativa de que grupos de profesionales lideren una reedición del *syndicalisme gestionnaire*, por tender los intereses de este rango de empleados en cuestiones de control a divergir de los trabajadores de a pie. Está en la naturaleza misma de sus actividades laborales el proveer un área de discrecionalidad y autonomía; y sí cabe un interés de clase en ampliar esa área o reducir el grado de control ejercido “desde arriba”. Pero cualquier democratización del lugar de trabajo que pueda acarrear más poder de decisión y de regulación a los trabajadores de a pie conlleva una amenaza para la clase de servicio, al implicar mayor grado de control “desde abajo” -lo cual asumiría como una interferencia ilegítima en su competencia y su especialización profesional, o una limitación ilegítima de sus prerrogativas administrativas y directivas. Luego, si los argumentos meritocráticos aparecen como la base de resistencia de esta clase ante a una mayor equidad distributiva, los argumentos tecnocráticos emergen ante cualquier intento de crear unas relaciones más igualitarias en la producción.

De tal modo, resulta problemático un enfoque estructural sobre el pretendido potencial radical de esta clase, en especial para explicar la insatisfacción con un orden en que sus miembros ocupan, reconocidamente, posiciones relativamente privilegiadas. De ahí que, los argumentos a favor de un radicalismo de cuello blanco sean de carácter psicologista, centrados en la *hostili ad* que siente la nueva clase hacia quienes los superan debido a su riqueza y los atributos ligados a ella. Para Goldthorpe, aunque ese radicalismo puede brotar en forma esporádica, su carencia de base estructural -como la

que podría darle su enraizamiento en relaciones de clase conflictuales- hace muy improbable que lleve a una movilización a gran escala contra el *status quo*. Incluso cuando esta clase detente un nivel mayor de formación, el radicalismo de cuello blanco seguirá siendo minoritario, intermitente y localizado; en realidad, en tanto tales manifestaciones sólo reflejan sus “dolores del crecimiento”, su consolidación traerá más bien un declive de los impulsos radicales. Anticipa, además, que gran parte del radicalismo que surja se canalizará en movimientos “de una sola causa” y formas -como el medioambientalismo- que eluden la involucración directa en cuestiones de desigualdades de clase en la producción o la distribución.

Aunque -coinciden todos- no hay ninguna razón para suponer que la clase de servicio tenga algún compromiso especial con el capitalismo *per se*. Ante una amenaza abierta a su posición privilegiada, es esperable que esta clase se preocupe más por conservar su posición que por aquella economía. Como advirtió con alarma el análisis conservador al inicio de su expansión, los intereses de los empleados burocráticos no tienen conexión intrínseca alguna con las instituciones de la propiedad privada en la producción o con el sistema de libre mercado. Se sugiere que, en las condiciones actuales, su insatisfacción es más fácil que sea provocada por políticas de tipo neoliberal y de restricciones del gasto público. Pero, incluso así, resulta dudoso. Bien puede llevar a un corporativismo “liberal” o negociado, en un intento por erigir un capitalismo más comprensivamente “dirigido”. Bajo estas formas de economía política, los procesos distributivos, sobre todo la fijación de retribuciones, quedan sujetos a un fuerte control político; y así, los resultados distributivos reflejan, más allá del poder del mercado, la efectividad con la que los intereses colectivos reciben una representación organizada. Más aun, es en las instituciones y procedimientos corporativistas donde la clase de servicio puede lograr asentar con más firmeza los principios meritocráticos y tecnocráticos mediante los que intenta proporcionar a su posición privilegiada una base racional y moral.

III.2.3 Nueva fisonomía del trabajo bajo los procesos del tercerización

El acentuado proceso de asalarización registrado en los últimos años, tanto en los sectores medios como obreros, está lejos de representar un curso de homogenización de tales franjas de la sociedad, a la manera que lo sugiere la imagen que hasta hace poco se asociaba a éstos. Para no ir muy lejos, los propios autores de la clasificación ocupacional empleada, vinculan tal asalarización a una mayor “organicidad” de tales sectores de la sociedad (y a la inversa). Empero la “recomposición” que sigue, en décadas más recientes, a los cursos de descomposición propios de los primeros años del llamado giro neoliberal, en modo alguno significa un retorno a las viejas condiciones de trabajo y asociatividad usualmente vinculadas a la condición asalariada. Más aún, el mentado proceso de asalarización, hoy resulta difícil vincularlo a mayores niveles de organicidad de la sociedad chilena. Los procesos de trabajo, y la propia condición

asalariada, sufren fuertes cambios bajo una invasiva proliferación de variantes al interior de tales relaciones laborales, al punto que el nuevo y heterogéneo panorama que exhibe hoy el mundo del trabajo, inhabilita muchas de las viejas interpretaciones y plantea, con ello, nuevos retos de indagación para comprender el significado de tal curso actual de asalarización.

Ya hace una década, una investigación de resonancia consignaba diversos problemas que, en términos de socialización, acarrea esta heterogeneidad vinculada a la nueva asalarización²⁹. En un contexto de sostenida expansión económica, y con eso de ampliación de las oportunidades de trabajo, de continua asalarización y disminución de los grados de informalidad en las relaciones laborales, se registraba al mismo tiempo la presencia creciente de nuevas formas de diferenciación, ligadas a la calidad y seguridad de éstas, al punto de redundar en una “sociabilidad deficitaria” que se erigía en una de las principales “paradojas” del ciclo de modernización reciente. La orientación del estudio -en general la obra de Lechner (1988)- apunta a los grados de seguridad y certeza existentes, especialmente sus déficit y, como tal, a entender y evaluar el grado de incertidumbre presente en la población. De ahí su atención a la inseguridad sicosocial y socioeconómica, vinculada a los cambios del trabajo bajo tal expansión económica del último período. Se registran así gravitantes dificultades en cuanto a la realización de oportunidades en torno a la esfera del trabajo -así como en la educación y el consumo-, de lo que concluye que la seguridad humana resulta deficitaria en un Chile en pleno y acelerado proceso de modernización.

El trabajo ocupa un lugar fundamental en la sociedad en cuanto condiciona no sólo el bienestar material sino igualmente el bienestar síquico y el universo cultural de la gente. Esa preponderancia radica en su importancia en la reproducción material de la sociedad y para el bienestar de las personas. Un empleo estable con ingresos adecuados permite a los individuos valerse por sí solos. De ahí el papel principal del trabajo para el bienestar sicosocial: influye en las posibilidades de autoestima, de autorrealización individual y, en general, condiciona las relaciones de confianza y sociabilidad que puedan desarrollar las personas. El empleo procura no sólo ingresos sino también vínculos sociales. Más allá de su importancia económica el trabajo deviene un anclaje decisivo de la identidad colectiva, de los sentimientos de pertenencia y de participación de los individuos, en fin, de su integración en la vida social. Por eso el reconocimiento social del trabajo no se agota en la remuneración: atañe a la forma en que se organiza la sociedad.

²⁹ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Las paradojas de la modernización*, Informe sobre Desarrollo Humano en Chile 1998, Santiago, 1998, Capítulo 8: “Realización de las oportunidades en educación, trabajo y consumo”.

Aparte de su calidad y estabilidad, la seguridad del empleo concierne a la cantidad de oportunidades; mientras mayores sean, menor es el peligro de desempleo y la consiguiente pérdida de ingresos. En las últimas décadas, estas oportunidades crecen en forma sostenida. En general, la duración de los empleos es mayor que antes y los lapsos de cesantía son más breves. Mientras que las oportunidades de empleo aumentan acorde al patrón de crecimiento económico, tal incremento no opera igual para los diversos grupos de la población ocupada. La desocupación se concentra notoriamente entre los más pobres. Las mujeres y los jóvenes tienen también tasas de cesantía por sobre el promedio. Los grupos con menor capital social y cultural tienen menores oportunidades de insertarse en un proceso de modernización que se apoya cada vez más en el conocimiento y la información.

Las oportunidades de empleo, y su estabilidad varían de una categoría social a otra según la gravitación que ella tenga en relación a las demás. Por un lado, los trabajadores no manuales tienen oportunidades superiores al conjunto de la población ocupada, pero sus empleos son altamente inestables. Los empleos de los trabajadores independientes son más inestables que aquellos dependientes. Los trabajadores manuales en cambio disponen de menos oportunidades que los no manuales, pero ellas son más estables. Los trabajadores rurales enfrentan la peor combinación; sus empleos son cada vez más escasos y a la vez inestables. En términos sectoriales la variabilidad de los empleos también es marcada. Las oportunidades en la industria manufacturera, la agricultura, minería y pesca, los sectores más ligados al comercio exterior, son comparativamente más altas e inestables (Reinecke y Ferrada, 2005). En suma, las oportunidades de empleo varían entre los grupos ocupacionales, donde ninguna situación es óptima. La mayor demanda de empleos calificados en una “sociedad de conocimiento” sugiere que la flexibilidad del empleo seguirá creciendo, aumentando las oportunidades y los riesgos. En tal caso, el problema prioritario apuntará a la adaptación de las personas a una fuerte rotación del empleo³⁰.

En cuanto a ingresos, en estas décadas hay una mejoría de éstos en todos los sectores sociales. Pero persisten grandes diferencias, que incluso se ahondan y, a pesar del crecimiento económico y de un aumento del gasto social, persiste una “pobreza dura”. Los pobres y parte de los grupos medios acceden a nuevos empleos que aumentan sus ingresos, pero quedan rezagados en relación al crecimiento de los ingresos del país en su conjunto. La percepción de la distancia que separa los ingresos propios de los de otros sectores, y la comparación de la situación propia con el crecimiento económico del país, acentúan el malestar de amplios grupos sociales. Ello remite a los dilemas de ascenso social que son, históricamente, fuente de preocupación de los chilenos. La mayor flexibilidad del mercado laboral redundará en una mayor

³⁰ Para el periodo 1997-2003, en promedio, la tasa de creación de empleos en Chile fue de un 19,9 % anual, mientras que la tasa de destrucción de empleos bordeó el 17,6 %, lo cual significó un crecimiento neto de un 2,3 % promedio anual para dicho periodo (Reinecke y Ferrada, 2005).

segmentación entre las categorías sociales. La movilidad resulta más bien horizontal (dentro de una misma categoría) que ascendente.

La alta relación entre ingreso y educación ha impregnado el sentido común, arrojando una creciente valoración de la educación y la capacitación. A ella se suma la experiencia de trabajo, ligada sobre todo a la edad. Ambas variables, educación y experiencia laboral, explican más de un tercio de las diferencias de ingresos. Entre los empresarios (incluidos los microempresarios) y los ejecutivos, los ingresos dependen menos de la educación que de la experiencia u otros factores como el acceso a activos fijos.

La percepción de inseguridad en cuanto al trabajo se liga a dos fuentes fundamentales: la estabilidad del empleo y la desocupación. Hay cierta paradoja: un incremento generalizado de las oportunidades de empleo, ingreso y consumo coexiste con una alta preocupación en la población. El PNUD (1998) distingue distintos motivos de este malestar. Discursivamente la incertidumbre aparece verbalizada bajo una fórmula conocida: el miedo al desempleo, especialmente marcado en los sectores socioeconómicos más bajos (así como en sectores rurales y estratos etarios entre 25 y 34 años). Por otro lado, hay una importante disconformidad con los ingresos. A pesar que éstos aumentan en todos los grupos sociales, la mayoría los considera insuficientes, en especial ante necesidades de salud y previsión de vejez.

La disonancia entre el miedo expresado y la conducta real de la gente (apreciable, por ejemplo, en la tendencia al sobreendeudamiento) sugiere que a la vieja incertidumbre, propia de toda economía capitalista, se agrega una nueva, ligada al modo específico de reestructuración de la sociedad chilena. Ésta es impulsada por grandes tendencias como los nuevos modos de gestión empresarial. Anteriormente la empresa cohesionaba a las distintas categorías bajo un mismo techo. Tal integración en la sociabilidad diaria se disipa con los cambios tecnológicos y la nueva organización empresarial; la flexibilización de las empresas favorece la descentralización, la conformación de pequeñas unidades y la subcontratación. Con ello, los lazos de pertenencia se debilitan y se tornan tan flexibles como el propio mercado laboral.

Es la creciente rotación del empleo, que no impide, sino acompaña la expansión de la nueva asalarización; contrario a lo que en algún momento se estimó, a partir de un supuesto auge del empleo independiente “impulsado por el desarrollo de la sociedad de redes” (Castells, 2002). Si bien la experiencia chilena muestra que adquieren una relevancia cada vez mayor las redes de módulos interconectados, como forma de organización ágil y productiva, éstas no implican una condición de trabajo independiente, al menos en la forma como se ha entendido hasta ahora, sino más bien a la proliferación de pequeñas y medianas unidades externalizadas de trabajo asalariado, vinculadas en forma unívoca y dependiente a las grandes empresas más expresivas de los cursos de concentración económica de la propiedad (más adelante volvemos sobre

este punto). El avance de “redes” así configuradas en la economía y la sociedad chilena, afecta principalmente a los empleos no manuales, cuya aguda flexibilización acaba minando la relación entre remuneración y trayectoria laboral (o capital humano acumulado); especialmente en el sector terciario, el más expansivo de la estructura social.

De esta forma, en especial en los segmentos más altos, los ingresos ya no suelen remitir a una escala institucional de remuneraciones y tienden a depender mucho más de la inserción en redes, al punto que personas con similar formación pueden tener ingresos muy distintos según su “valor” circunstancial en determinada coyuntura. Ello denota una pérdida de predictibilidad y, como tal, una fuente de inseguridad. En este contexto, los ingresos suelen ser más altos, pero también más inestables. La posición laboral y los ingresos devienen situaciones aleatorias que frecuentemente dependen más de factores externos que de méritos propios, con una intensidad que termina produciendo “nuevas desigualdades” (Fitoussi y Rosanvallon, 1997).

El impacto de éstas y otras transformaciones es potenciado por la celeridad de los cambios. Modernizaciones que en Europa maduraron a lo largo de décadas, generalmente amortiguadas por una estructura social sedimentada, tienen lugar en Chile en pocos años. Tal fluidez del mercado laboral se expresa en la diferencia notoria de la velocidad con que la economía capitalista crea y destruye empleos, en la experiencia chilena, prácticamente se triplica respecto a aquellas occidentales desarrolladas. La velocidad de las transformaciones exige procesos igualmente acelerados de aprendizaje y acomodo para aprovechar las nuevas oportunidades. La celeridad de los cambios, por otra parte, vuelve más difícil distinguir entre oportunidades sólidas y espurias. Todo ello en un contexto en el cual los mecanismos institucionales para la seguridad laboral (contrato de trabajo como limitante del despido y fijador de indemnizaciones, subsidios de desempleo, salario mínimo, etc.) tienen hoy una efectividad restringida.

En suma, la rápida reorganización y tecnificación del trabajo aumenta las oportunidades y los riesgos. La tendencia es hacia un mercado laboral marcado por una fuerte rotación, donde hay más oportunidades de empleo, particularmente para personas calificadas, pero el empleo resulta más inestable. El problema prioritario ya no es la estabilidad del empleo actual, sino el permanente proceso de reinserción en un mercado extraordinariamente móvil. El futuro aparece así como algo incierto en un aspecto tan vital como el trabajo. Aun cuando tal dinámica no provoque desempleo, suscita incertidumbre, al tiempo que afecta las condiciones de asociatividad y estimula los procesos de individuación a grados extremos.

En fin, un panorama que muestra más trabajo asalariado, pero unido a una “sociabilidad deficitaria”, o bien, en otros términos, una menor “organicidad”. La cuestión estriba, entonces, en los rasgos de la nueva asalarización, expansiva pero bajo heterogéneas modalidades. Estudios recientes confirman esto, al tiempo que permiten

cierta aproximación a algunas de estas modalidades. Según Rueda y Gutiérrez (2008) una de las tendencias más sólidas del mercado del trabajo chileno de los últimos años ha sido el crecimiento del empleo asalariado, que ha contrastado con el escaso dinamismo de otras categorías no asalariadas como Cuenta Propia, Servicio Doméstico y Familiares no Remunerados³¹. Este proceso de asalarización refleja por una parte, la modernización del mercado del trabajo en las últimas décadas³² y la creciente tercerización de la estructura productiva y del empleo³³ y por otra, la presencia de nuevas modalidades de contratación como la subcontratación y el suministro de trabajadores³⁴, los cuales se han hecho más visibles en los periodos de recuperación y crecimiento de la actividad postcrisis asiática.

Otros rasgos de la creciente “asalarización” del empleo que se registran en paralelo tienen que ver con la contratación directa y de carácter permanente en las grandes empresas³⁵, los cuales están comúnmente asociados a empleos de buena calidad, en términos del nivel de protección social que conllevan y los niveles de escolaridad³⁶ que requieren, permitiendo bajo esas condiciones, no sólo una inserción laboral positiva sino perspectivas de una mayor empleabilidad.

³¹ Si en 1986 había en el país un promedio de 2.386.000 trabajadores asalariados, en 2007 este total alcanzó en promedio 4.361.000 ocupados, lo que, en términos de participación en la ocupación total representa un 67,6% (Rueda y Gutiérrez, 2008).

³² La evolución del número de cotizantes dependientes del sistema de AFP, desde 1995, ha tenido un comportamiento muy similar al del total de asalariados que entrega la Encuesta Nacional de Empleo (ENE). Sin embargo, desde el año 2005, el crecimiento de los cotizantes dependientes se elevó por sobre el de los asalariados ENE, llegando hasta un nivel cercano a 10%. Esto sugiere que dentro del total de empleos asalariados está creciendo la proporción de contratos formales en que existe una cotización previsional (Rueda y Gutiérrez, 2008).

³³ Según ramas de actividad, este comportamiento se ha replicado en Comercio (16,7 a 19,7 %), Servicios Financieros (9,5 a 13 %) y Transporte y Comunicaciones (8,1 a 9,6%), dando indicios de un predominante aumento de esta categoría en las ramas del sector terciario de la economía. En tanto que las ramas de Agricultura e Industria, han experimentado un dinamismo comparativamente bajo (de 14,7 a 12,8 % y 22,7 a 17,2 % respectivamente para el periodo 1996-2007). (Rueda y Gutiérrez, 2008).

³⁴ En la V Encuesta Laboral de la Dirección del Trabajo del Ministerio del Trabajo ENCLA del año 2006, se registra la evolución reciente de la subcontratación y el suministro de trabajadores: 41% de las empresas encuestadas subcontrata mano de obra y 37,8% de las empresas utiliza trabajadores suministrados. La subcontratación es crecientemente utilizada por las empresas de mayor tamaño, mientras las empresas medianas y grandes son las que utilizan la mayor proporción de trabajo suministrado. En efecto, más de dos tercios de las empresas que subcontratan son grandes (Las empresas grandes subcontrataron 38,4% de sus trabajadores en 2006).

³⁵ Los datos muestran que la proporción de asalariados privados con contrato de trabajo pasó de 77,5% a 81% entre 2000 y 2006. Aunque los contratos a plazo indefinido, continúan siendo los predominantes, se constata un aumento de otras modalidades, pero principalmente de los contratos a plazo fijo (de 11,6% en 2003 a 13,5% en 2006). Según tamaño de empresa, la proporción de contratos a plazo indefinido aumentó en las empresas de 200 y más trabajadores entre 2003 y 2006, mientras que disminuyó o no registró variación en las empresas de menor tamaño. (Rueda y Gutiérrez, 2008).

³⁶ En términos de la participación en el empleo total, a pesar del predominio de aquellos con menos de 12 años de estudio, paulatinamente el empleo de mayor escolaridad ha venido ganando participación. (Rueda y Gutiérrez, 2008).

Junto a la expansión de una burocracia moderna de servicios, las series ocupacionales examinadas muestran que importantes sectores de trabajadores pasan a constituir fracciones calificadas de la llamada clase obrera de servicios, también en expansión. Sin embargo, a un tiempo, ello se acompaña de la continuidad de ciertos procesos de precarización que no están muy lejos de aquello que los economistas han distinguido, en el resto de la región, como tercerización espuria, en razón de las bajas calificaciones y niveles de productividad de la fuerza de trabajo al tiempo que sus precarios grados de formalización. Lo más complejo de esto es el hecho que ambas formas no aparecen dissociadas sino ligadas, por lo que, lejos aludir a realidades antitéticas, parecen más bien superponerse y hasta explicarse mutuamente. Ello remite a explorar dichas formas de encadenamiento.

En definitiva, lo que enfrentamos son problemas en la conceptualización del trabajo a partir de las nuevas modalidades que actualmente adopta, las que deben ser tipificadas. Desde su origen y bajo distintas perspectivas la sociología ha relevado el ámbito laboral en el análisis de la estructura social. La sociología latinoamericana, y chilena en particular, no son una excepción en tal sentido. Sin embargo, en las últimas décadas se cuestiona esta idea desde diversos puntos de vista. Se estima que el trabajo ha perdido la centralidad que detentaba en el contexto de una sociedad industrial, al tiempo que se sitúan fenómenos de orden cultural, principalmente, como horizontes de sentido que intervienen en la constitución de grupos en la sociedad. De cualquier modo, existe un consenso relativamente extendido dentro las investigaciones sobre estructura social en torno a la idea que no es posible apuntar la existencia de un ámbito exclusivo como determinante en la estructuración de las diferencias y posiciones sociales y sus consiguientes agrupamientos en la sociedad. En este sentido se señala la insuficiencia de criterios puramente económicos, incluidos aquellos de índole ocupacional, como determinantes mecánicos de grupos y posiciones en la estructura social.

Lo anterior lleva a revisar el significado del trabajo en la comprensión de los procesos sociales vinculados a la constitución de la estructura social. En esta dirección, la reflexión que sigue, aunque mantiene algunas de las distinciones ocupacionales más empleadas, busca relevar consideraciones que permitan aproximarnos al papel y significado que asumen los procesos de trabajo actuales dentro de la vida social contemporánea y, con ello, en especial en la constitución de la estructura social.

Durante el último tiempo muchas de las categorías laborales clásicas parecen no dar cuenta, a cabalidad, de una creciente “zona gris” que se expande de la mano de las nuevas modalidades laborales, las cuales le imprimen un nuevo rostro al mundo del trabajo y su relación con la vida social en general. Ello plantea la necesidad de incorporar nuevas categorías, para dar cuenta de situaciones y procesos de trabajo registrados de modo insatisfactorio en los esquemas clasificatorios precedentes. En estos términos, es preciso explorar el peso y significado que detentan nuevas

modalidades de trabajo, tanto en términos contractuales como operacionales, en la sociedad chilena actual, considerando para ello el proceso de trabajo en un sentido más amplio.

En un contexto de sustantivas transformaciones recientes, en la medida que interesa relevar información necesaria no sólo para redefinir posiciones ocupacionales, sino también, precisar la relación entre formas emergentes de trabajo y sus diversos efectos en los procesos de formación de la estructura social, es necesario evaluar la incidencia que alcanzan tendencias relativamente nuevas. Esto plantea el desafío de explorar nuevas dimensiones laborales que influyen en la estructura social, manteniendo cierta compatibilidad con la metodología usual, con objeto de mantener comparabilidad y combinatoria con otras fuentes de datos, especialmente aquellas oficiales.

Las formas de empleo han cambiado de manera significativa en las últimas dos décadas. Nuevas modalidades y otras antiguas, incluso habitualmente consideradas marginales (ligadas a la subsistencia), proliferan al punto de integrarse a procesos propios de los ámbitos más dinámicos de la actual modalidad de crecimiento, con lo cual no resultan exclusivas de los trabajadores marginales y/o menos calificados, sino que se encuentran en diversos estratos del mercado laboral y la estructura social. Tal como lo muestran los registros de la Encuesta Nacional de Estructura Social de Chile para el año 2010 (CIES, 2010), un 75 % de las “posiciones dependientes” (asalariados) se encuentran en condiciones contractuales flexibles (asalariados subcontratados, contratos parciales o ausencia de relación contractual). De esta forma, aparecen en forma creciente trabajadores asalariados menos dependientes. Dicha condición de flexibilidad se encuentra extendida en toda la estructura ocupacional -ocupaciones manuales y no manuales, calificadas como no calificadas, agrícolas y no agrícolas-, y tal como lo muestran otros estudios a nivel latinoamericano (Tokman, 2006), la flexibilidad contractual ya no sería un rasgo exclusivo de posiciones ocupacionales vinculadas al sector de baja productividad.

Así también, se observan formas de trabajo independiente que resultan en los hechos cada vez más dependientes. Datos arrojados por la mentada encuesta (CIES, 2010), un 51 % de las “posiciones independientes” (empleadores de PYMEs y trabajadores por cuenta propia) se encuentran en “situación de mercado” (cuentan con más de un proveedor y cliente al mes), mientras que un 49 % de estas posiciones se encuentran en “situación de encadenamiento” (cuentan con un solo proveedor y cliente al mes).

Ambos fenómenos, no sólo hace más difusos los límites entre el trabajo asalariado y el trabajo independiente, sino que habla de una creciente “zona gris” que reabre la pregunta por el significado de tales condiciones en la actualidad.

Muy poco se conoce acerca del impacto cuantitativo de las nuevas formas de empleo. Como se dijo, la descentralización y la movilidad laboral llegan tan lejos que un número creciente de trabajadores está siendo integrado al proceso de producción de bienes o servicios bajo fórmulas contractuales y organizacionales que los sitúan en una amplia y creciente “zona gris” entre trabajo dependiente e independiente, que en muchas ocasiones ejercen sus actividades laborales a distancia -desde la calle y/o sus domicilios-, apoyándose en herramientas tecnológicas de información y comunicación tales como redes computacionales, Internet, telefonía fija y móvil, etcétera, y que, en el marco de sus compromisos laborales y/o comerciales, tienen que estructurar su trabajo de acuerdo a criterios tanto técnicos como económicos. El resultado es que la lógica productiva se ha compartido dividiendo los procesos productivos cada vez más en establecimientos diferentes ligados entre sí, lo que ha permitido distribuir entre ellos el riesgo empresarial y las pérdidas y ganancias, según relaciones desiguales de poder y de acceso a los mercados.

En términos de delimitación de estas nuevas modalidades de trabajo, en un contexto marcado precisamente por la heterogeneidad de las condiciones de empleo (tanto contractuales, como organizacionales y financieras) pueden identificarse algunas tendencias que tensionan la fisonomía tradicional de la condición dependiente e independiente del trabajo, al punto de alterar su significación clásica. Por un lado, en el trabajo dependiente, se trata de un conjunto amplio de modalidades que se alejan de la figura del trabajo asalariado con contrato indefinido, laborando una jornada completa en condiciones normales para la actividad, en el lugar del empleador y contratados por éste, cuya remuneración asumía la forma de un salario periódico sobre la base del tiempo de trabajo. Por otro lado, en el caso del trabajo independiente, se trata de aquellas modalidades que se alejan de la figura del que produce o vende o da servicio por su cuenta (trabajador por cuenta propia o TCP), con control propio del producto y del proceso de trabajo y se relaciona o con contratos mercantiles o con relaciones mercantiles de compra y de venta.

Lo anterior presupone asumir el proceso de trabajo en una perspectiva que permita registrar los cambios en las relaciones contractuales, financieras y organizacionales, en la medida que resultan fundamentales para precisar el peso de los fenómenos antes mencionados en la sociedad, precisar su distribución dentro del conjunto de la estructura social, al tiempo que poder vincularlos con otras dimensiones de nuestro análisis general. Ocurre que en cada uno de estos ámbitos se manifiestan los procesos llamados de flexibilidad laboral, con diversas connotaciones. Entre estos, podemos distinguir al menos lo siguiente: i) una flexibilidad contractual que afecta principalmente el número de trabajadores vinculados a una unidad laboral, actuando sobre las condiciones de entrada (contratación temporal, a tiempo parcial, subcontratación, trabajadores autónomos) como la salida de los trabajadores (externalización de funciones) o también mediante cambios en el número de horas trabajadas, modificando las jornadas de los trabajadores actuales; ii) una flexibilidad

financiera que se manifiesta en cambios hacia sistemas de pago basados en las competencias y en la evaluación del desempeño del trabajador y actúa aumentando la intensidad del trabajo y produciendo diferencias entre los trabajadores al establecer compromisos individuales y pagos individuales; iii) una flexibilidad organizacional referida a la capacidad para redistribuir los trabajadores entre un amplio rango de tareas con el fin de hacer frente a los cambios en el producto, en los métodos de producción y en la tecnología con la rapidez exigida por el mercado, permitiendo a la organización reubicar rápidamente y sin fricciones entre las diferentes actividades y tareas.

De un modo general, con estos métodos se traspa a los trabajadores el riesgo y el costo en trabajo de las variaciones en la demanda, ya que los “tiempos muertos” son de cargo de éstos. Responden a estrategias nacidas desde los que contratan y se han generalizado a todos los sectores. La emergencia creciente de nuevas formas de operación de los procesos de trabajo plantea la necesidad de volver a considerar el peso real de las modalidades tradicionales de desenvolvimiento laboral en la sociedad chilena actual. Tales cambios en las condiciones de trabajo se relacionan con nuevas formas de inserción laboral de los individuos, insuficientemente caracterizadas a partir de las categorías usualmente empleadas; que representan figuras sociales nuevas de relevancia, las que no aparecen en el viejo patrón de modernización, y con eso, en la taxonomía que hemos empleado aquí.

La literatura sobre esta cuestión es amplia; empero, los esfuerzos por constituir a partir de ello instrumentos capaces de realizar registros empíricos resultan comparativamente mucho más escasos, lo cual le imprime a esta discusión una condición eminentemente exploratoria en este sentido. Existe relativo consenso en torno a que estos cambios en las condiciones de trabajo, los cuales remiten a la proliferación de lo que en un principio se consideraron “formas atípicas de empleo”, ponen énfasis en al menos las siguientes variables: la diversidad de contratos (a plazo fijo, temporales, a honorarios, eventuales); la diversidad de lugares de trabajo (la revalorización del trabajo en el hogar y/o trabajo a domicilio, el trabajo en las calles y en los “puntos de ventas”, los servicios personalizados al cliente en sus propios lugares, etc); la diversidad de jornadas laborales (de tiempo completo, de tiempo parcial); la diversidad de arreglos de distribución del tiempo contratado (los fines de semana, las horas extraordinarias por sobre la jornada, la semana de trabajo comprimida en menos días, los de tiempo disponible según llamada, la jornada flexible en su distribución pero de duración determinada, etc); la diversidad de relaciones de intermediación (suministro de trabajadores por una agencia de empleo, trabajadores contratados por una firma externa, trabajadores contratados directamente por la firma usuaria de su trabajo); y la diversidad de controles aplicados al trabajo (desde supervisor directo o medición de la presencia en el lugar de trabajo hacia el establecimiento de metas de producción, sistemas de castigos y de premios, trabajo con resultados en equipo, etc.).

En la medida que se produce tal redefinición de los procesos de trabajo a nivel de los espacios y tiempos de su realización, así como a nivel de aquello que se constituye en instrumentos de trabajo, resulta relevante registrar información que permita analizar la nueva relación entre trabajo y vida social y sus consecuencias en términos de los procesos de formación de la estructura social.

A diferencia de la flexibilidad contractual y la financiera, usualmente más referidas en los estudios, aquella flexibilidad relativa a las condiciones organizacionales resulta insuficientemente caracterizada en términos sociológicos (a nivel empírico). Empero parece aludir a aspectos fundamentales del cambio actual del trabajo en la vida social. Suele reducirse el problema de la precarización -y como tal una suerte de curso de modernización “espuria”- a fenómenos de flexibilidad de índole contractual y financiera, lo cual refiere sólo parcialmente a la actual significación social del trabajo. En este sentido, es proceso rescatar el análisis de la complejidad y alcance que adopta en tal significación la transformación de las condiciones organizacionales de realización del trabajo, mayormente ausente en los registros empíricos. Especialmente por la medida en que los procesos de flexibilización laboral que intervienen en esta última dimensión, referida a las condiciones organizacionales, no significan mecánicamente la presencia de fenómenos de precarización, sino que efectivamente pueden contribuir a diferenciar procesos de modernización genuina (asociados a mayores niveles de incorporación de nuevas tecnologías, altos grados de calificación y productos y servicios de mayor valor agregado) de aquellos de carácter eminentemente espurio. La distinción de la presencia de ambos procesos en la transformación reciente de la sociedad chilena resulta fundamental, así como su localización y la consideración de las eventuales relaciones existentes entre ellos, con la finalidad de avanzar en la caracterización más general de la transformación reciente, así como en la distinción de sus modalidades más relevantes y características.

Del mismo modo, vinculado a una creciente movilidad del trabajo, así como a efectivos procesos de precarización, es preciso considerar una disminución del peso de relaciones contractuales “puras”, y en su lugar relevar la gravitación de situaciones marcadas y definidas por la rotación y la yuxtaposición ocupacional como nuevas modalidades de inserción laboral, atendiendo tanto al peso cuantitativo como a las modalidades que adquiere el fenómeno en distintos niveles o sectores de la estructura social. Es necesario señalar que no se trata meramente de la idea de “ocupación secundaria” contenida en el paradigma de trabajo fordista, sino a la emergencia de un fenómeno social relativo no tanto a una condición complementaria y/o temporal, sino permanente y fundamental, emanada de la creciente movilidad que afecta a los procesos de trabajo en la actualidad y, con ello al desenvolvimiento de los individuos dentro de dicho ámbito. Precisamente el cambio que ello comporta en su relación con la vida social, resulta una cuestión de primera relevancia a la hora de considerar su relación con los procesos de formación actual de la estructura social.

Como se dijo antes, producto de todo esto, la frontera entre trabajadores dependientes e independientes se torna más difusa producto de una nueva heterogeneidad producida por estos cambios, los que diluyen muchas de las características más marcadas de unos y otros. Se desdibujan las características de los asalariados en la medida que estos se tornan más “flexibles”, aumentando su desvinculación y grado de dependencia; al tiempo que, por otro lado, se desdibujan las características de los trabajadores independientes, y en particular aumenta su dependencia. En este sentido, como criterios actualizados de diferenciación entre asalariados tradicionales y “flexibles” así como entre trabajadores independientes y aquellos no tan autónomos podemos adoptar, según lo anterior, los tipos de contrato y el grado de subordinación o autonomía en su proceso laboral.

En suma, si bien se mantiene la clásica separación entre los asalariados e independientes al menos han de agregarse ciertas diferenciaciones al interior de estos. Para los primeros se pretende distinguir entre aquellos que desempeñan empleos “normales” y los que desempeñan empleos afectados por alguna condición de flexibilidad laboral (en el sentido antes definido). Para los independientes, se pretende distinguir entre aquellos que tienen algún grado de dependencia o subordinación, a los que llamamos “encadenados productivamente”, y los que no lo tienen.

El criterio general para seleccionar las variables que definen al grupo es que las estrategias de flexibilidad consisten en un proceso de disminución de costos y de riesgos en una empresa “central”, que han sido traspasados o compartidos con otros. Un primer corte se hace según el proceso de intermediación en la contratación del personal que trabaja para la empresa. Toda contratación de personal por medio de agencia elimina para la empresa usuaria el riesgo y costo del despido y le permite ajustar su personal a las variaciones de sus necesidades, posibilidades, demanda, etc. Lo mismo ocurre con la externalización de funciones, que adecua el tamaño de la función a la necesidad del momento, con los costos y riesgos traspasados a la empresa externa. Según esta definición, un trabajador que es contratado para trabajar para otro empleador, con condiciones que no tienen que ver directamente con éste, es un asalariado flexible.

Por lo tanto, se define como trabajo flexible por intermediación a todo aquel empleo que ha sido llenado por medio de una agencia de empleo que conserva la administración del empleado y a todo empleo de empresas que son externas a aquella donde y para quien se realiza el trabajo.

Un segundo criterio es la duración del trabajo. El empleo asalariado que no se hace con plazo indefinido es considerado empleo flexible, porque traspasa al trabajador el riesgo de la discontinuidad. Esto implica al menos tres variantes bastante propaladas: i) empleo estacional cuya duración depende del ciclo biológico o climático, que se repite todos los años estacionalmente (por ejemplo los temporeros); ii) empleo de duración limitada a menos de un año por su naturaleza no estacional (por ejemplo, una

obra, un proyecto, una tarea, un pedido) en donde el asalariado está disponible por el tiempo contratado, cubiertos sus riesgos, caso en que el riesgo radica en la no continuidad de la actividad; iii) empleo de duración limitada a un corto plazo por decisión del empleador y otras razones, o sea, se espera no continúe (por ejemplo, tareas eventuales, contrato según pedidos recibidos, reemplazos), en donde la característica es que el proceso puede ser continuo, pero el contrato específico no lo es.

A partir de ambos criterios, esto es, intermediación y duración, es posible articular una primera definición de los asalariados, que permite estratificar la medida en que los costos y riesgos son traspasados desde la empresa al trabajador. De este modo, es posible distinguir aquellos asalariados tradicionales (directamente por empleador y con duración indefinida), así como considerar separadamente aquellos asalariados flexibles vinculados sólo a un criterio de flexibilidad, de aquellos vinculados a una superposición de dos criterios de flexibilidad.

Al interior del grupo de asalariados contratados directamente con duración indefinida se distingue a los asalariados flexibles a través de la consideración de las modalidades de pago involucradas y el tipo de jornada laboral presente. El pago exclusivo según rendimiento constituye un traspaso de riesgos hacia el trabajador, ya que si baja la demanda, baja el costo laboral. Las jornadas que no son las “normales” de la actividad también están dando flexibilidad de costos al acomodarse a las necesidades de la producción. En este caso, los asalariados “normales” se reducen a aquellos que reciben un salario prefijado más sus complementos y cuya jornada laboral es completa y distribuida normalmente según la actividad en que se desempeña.

En el caso de los trabajadores independientes, el criterio general de corte reside en el hecho que estén encadenados productivamente, con algún grado de dependencia. Ello permite distinguir la heterogeneidad de situaciones que cobija actualmente la condición de independientes, en términos de su clasificación ocupacional, a saber, entre los trabajadores por cuenta propia y -debe considerarse además- a los empleadores en establecimientos de 5 y menos trabajadores.

El primer elemento de distinción para aquellos que están en alguna cadena productiva con exclusividad, reside en el hecho que en la actividad de venta de su producto o servicio se relacionen con un solo cliente o patrón, mediante algún tipo de acuerdo, formalizado no, durante un período concreto. Todos aquellos que se vinculan con un solo cliente están en tal condición. Un segundo elemento de diferenciación significativa apunta al hecho que están encadenados si tienen un solo proveedor y, para este grupo, se debe investigar dicha relación. Bajo esta consideración, sólo se asumen encadenados productivamente aquellos que tienen algún contrato o acuerdo con dicho proveedor, y si ese contrato o acuerdo permite al proveedor algún tipo de control sobre su proceso de trabajo.

De modo análogo al caso anterior, a partir de ambos criterios -esto es, términos de compras y ventas de productos o servicios- es posible entonces articular una primera aproximación al panorama de estos trabajadores independientes, que permite estratificar además la medida en que los costos y riesgos son trasladados al trabajador. Ello distingue, entonces, entre aquellos trabajadores independientes ubicados de forma general en una situación de mercado o de competencia; a aquellos trabajadores independientes encadenados productivamente, en general vinculados a una relación con un cliente o un proveedor, encadenados a un determinado proceso productivo; y aquellos trabajadores independientes encadenados productivamente con subordinación, es decir, con baja autonomía laboral y bajo control del proceso productivo. De tal forma se obtiene una caracterización de quienes se consideran encadenados productivamente y de la proporción de ellos con algún grado de subordinación.

En suma, los cambios observados en los procesos de trabajo, y la propia condición asalariada (privada y de servicios), junto a la proliferación de variantes al interior de tales relaciones laborales, imposibilitan el uso de muchas de las viejas interpretaciones y plantea, con ello, nuevos desafíos de investigación para comprender el significado del actual proceso de asalarización en la sociedad chilena.

IV. Bibliografía empleada

Atria, Raúl, Rolando Franco y Arturo León, (coords.): Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo. Santiago: LOM–CEPAL Ediciones, 2007.

Atria, Raúl: “Crecimiento y estratificación social: la paradoja del crecimiento y el caso chileno”. En Revista CPU, 114 (semestre 2, 2004).

Baño, Rodrigo y Enzo Faletto: Transformaciones sociales y económicas en América Latina. Santiago: Cuadernos del Departamento de Sociología, Universidad de Chile, 1999.

Bell, Daniel: Las contradicciones culturales del capitalismo. Madrid: Alianza Editoria, 1968.

Canales, Manuel: “La nueva ruralidad en Chile: apuntes sobre subjetividad y territorios vividos”. En Serie Temas de Desarrollo Humano Sustentable: “Chile Rural, un desafío para el Desarrollo Humano”. Santiago: No. 12, 2006.

Castell, Manuel: La Era de la Información. Vol. I: La Sociedad Red. México D.F.: Siglo XXI Editores, 2002.

Cortez, F. y Escobar A: “Movilidad social intergeneracional en el México Urbano”. En Revista de la CEPAL, 85 (Abril 2005).

Crompton, R: Clase y Estratificación. Una Introducción a los debates actuales. Tecnos, 1997.

Dahrendorf, Ralf: Sociedad y sociología. La Ilustración aplicada. Editorial Tecnos, 1974.

Encuesta Nacional de Estructura Social, Centro de Investigación de la Estructura Social (CIES), Universidad de Chile, 2010.

Eriksson, R y Goldthorpe, J: “The CASMIN Project and the American Dream”. En European Sociological Review, 8 (1992).

Fazio Hugo: Mapa de la extrema riqueza en Chile al 2005. Santiago: LOM, 2005

Filgueira, Carlos: “La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina”. En Serie de políticas sociales CEPAL, 51 (2001).

Filgueira, Carlos y C. Geneletti: “Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina”. En Serie Cuadernos de la CEPAL, 39 (1981).

Filgueira, Carlos y Geneletti, Carlo: “Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina”. En Serie de políticas sociales CEPAL, 39 (1981).

Fitoussi, Jean-Paul y Pierre Rosanvallon: La nueva era de las desigualdades. Buenos Aires: Ed. Manantial, 1997.

Giddens, Anthony: Consecuencias de la modernidad. Madrid: Alianza Editorial, 1990.

Goldthorpe, John, “Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro”. En Revista Zona Abierta, No. 59-60 (1992).

Goldthorpe, John: La estratificación social en la sociedad industrial, en Bendix y Lipset: Clase, status y poder, vol. I. Ed. Foessa, 1972.

Gouldner, Alvin W.: La crisis de la sociología occidental. Buenos Aires: Amorrortu editores, 1970.

Habermas, Jürgen: Teoría de la acción comunicativa, Tomo I y II. Buenos Aires: Taurus, 1997.

Kessler, G. y Espinoza, V: “Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas en el caso de Buenos Aires”. En Serie Políticas Sociales, CEPAL, 66 (2003).

Lechner, Norbert: Los patios interiores de la democracia. Santiago: FLACSO, 1988.

León, Arturo y Javier Martínez: La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX. En Serie de políticas sociales CEPAL, 52 (2001).

León, Arturo y Javier Martínez: La Estratificación Social en Chile a finales del Siglo XX. Santiago: Ediciones Dolmen, 1997.

Martínez, Javier y Eugenio Tironi: Las Clases Sociales en Chile. Cambio y Estratificación. 1970-1983, Santiago: Sur Ediciones, 1985.

Méndez, M. y Gavo, M.: “El perfil de un debate: movilidad social y meritocracia. A modo de contribución al estudio de las sociedades latinoamericanas”. En Atria, Raúl, Rolando Franco y Arturo León, (coords.): Estratificación y movilidad social en América

Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo. Santiago: LOM-CEPAL Ediciones, 2007.

Núñez, J. y Risco: Movilidad intergeneracional del ingreso en un país en desarrollo: el caso de Chile. Santiago: Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Chile, 2004.

Orellana, Víctor: Caracterización Social de los Estudiantes de Educación Superior en Chile. Santiago: Foro Equalis-CIES, 2011.

Parkin, Frank: Orden político y desigualdades de clase. Madrid: Ed. Debate, 1971.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD): Las paradojas de la modernización, Capítulo 8: “Realización de las oportunidades en educación, trabajo y consumo”. Santiago: PNUD, 1998.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD): Desarrollo humano en Chile rural. Seis millones por nuevos caminos. Santiago: PNUD, 2008.

Portes, Alejandro y Kelly Hoffman: “Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal”. En Serie de políticas sociales CEPAL, 68 (2003).

Reinecke y Ferrada: Creación y destrucción de empleos en Chile: Análisis de datos longitudinales de la ACHS. Santiago: ACHS-OIT, 2005.

Rueda Alexandra y Alexis Gutiérrez: Crecimiento del Empleo Asalariado en Chile. Santiago: Documento de trabajo, Subdirección Técnica, INE, 2008

Tokman, Víctor: “Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina”. En Serie de políticas sociales CEPAL, 130 (2006).

Torche, Florencia: “Una clasificación de clases para la sociedad chilena”. En Revista de Sociología del Departamento de Sociología de la Universidad de Chile, 20 (2006).

Touraine, Alain: Un nuevo paradigma para comprender el mundo de hoy. Barcelona: Paidós, 2005.

Touraine, Alain: La sociedad post industrial. Barcelona: Ariel, 1969.

Weller, J: “El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia”. En Revista de la CEPAL, 84 (Diciembre, 2004).

Wright, E. O: "Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases".
En Revista Zona Abierta, Madrid, 59/60 (1992).

Wormald, Guillermo y Florencia Torche: "Estratificación y movilidad social en Chile:
entre la adscripción y el logro". En Serie de políticas sociales CEPAL, 98 (2004).