

Situación de clase y contenidos ideológicos (Análisis de comerciantes y empleados públicos en Santiago de Chile)

ORLANDINA DE OLIVEIRA DE MUÑOZ

I. INTRODUCCION

En una época reciente, los estudios de varios científicos sociales estuvieron centrados en el análisis de los sectores medios¹ como resultado de las transformaciones económicas y sociales ocurridas en Latinoamérica. Ahora que estos sectores adquieren importancia tanto numérica² como económica, política y social, la atención se orienta hacia su participación en el proceso de desarrollo y los estudios se concentran en el papel que juegan dichos sectores como agentes del proceso.

El proceso de desarrollo, principalmente en lo que se refiere a las transformaciones de la estructura ocupacional y de la composición de la mano de obra económicamente activa como resultado de la industrialización y/o de la urbanización, trae consigo la formación de nuevos sectores, que, al cobrar importancia, se convierten también, junto con los demás, en actores de tal proceso.

Diferentes autores como Johnson, Hoselitz, Graciarena y Ratinoff,³ han analizado la participación de los sectores medios en el proceso de desarrollo de los países latinoamericanos. No hay duda de que el papel atribuido a tales sectores difiere, en parte, según el autor y de acuerdo con el marco teórico de referencia utilizado. Los supuestos teóricos presentes en cada uno de los análisis, la importancia y el contenido atribuidos a los diferentes conceptos y las relaciones que establecen entre ellos orientan, parcialmente, el modo de enfocar la problemática de estudios, y contribuyen a que un mismo proceso social sea conceptualizado, analizado y explicado diferencialmente. La propia conceptualización de los sectores analizados es motivo de polémica en la obra de estos autores. El tema básico de controversia gira alrededor de la mayor o menor adecuación en el empleo de los

conceptos de clase o estrato al referirse a tales sectores.⁴ No vamos a precisar cada uno de estos conceptos ni a señalar todos los matices que asumen en la literatura sociológica. Sin embargo, conviene aclarar que, desde nuestro punto de vista, estrato social y clase social son categorías diferentes con contenidos teóricos bien específicos, a pesar de ser utilizados, con cierta frecuencia, indiferenciadamente al referirse a las clases o estratos medios. En este trabajo compartimos la diferenciación que Dahrendorf hace entre los dos conceptos: “Por estrato se entenderá una categoría de personas que en atención a una serie de características de posición, determinables en cada caso, como ingreso, prestigio, tipo de vida, etcétera, ocupan una situación aproximadamente igual dentro de la estructura social, representada ésta como escala jerárquica. Estrato es un concepto descriptivo de ordenación. El concepto de clase social es, por el contrario, una categoría analítica, que sólo adquiere sentido en relación con una teoría de las clases (que atribuye al concepto un carácter dinámico y estructural). Las clases sociales son agrupaciones. . . que surgen de ciertas condiciones estructurales y que, como tales agrupaciones, intervienen en conflictos y contribuyen a la transformación de las estructuras sociales.”⁵

De lo que se trata aquí es de señalar cómo una de las polémicas centrales en los estudios de estratificación social y de teoría de las clases sociales, o sea, la conceptualización y diferenciación de los términos *clase* y *estrato social*, se agudiza y se vuelve obscura, al referirse al análisis de los sectores medios. Esto se debe, principalmente, a la ausencia de una conceptualización sistemática y adecuada de tales sectores y a la dificultad de aplicar en su análisis esquemas conceptuales elaborados para el estudio de otras clases y estratos.

La ambigüedad y vaguedad de conceptos tales como el de “clases medias” y “estratos medios” es uno de los serios problemas con que uno se enfrenta al intentar analizar dichos sectores, ya sea histórica, teórica o empíricamente, o bien considerándolos como un todo o centrándose en el análisis de grupos particulares.⁶

De ahí que, desde nuestro punto de vista, surge como necesidad básica buscar el concepto que nos dé los elementos teóricos y analíticos indispensables para el estudio de los diferentes grupos y segmentos incluidos bajo la denominación general de *sectores medios*. Los términos “clases medias” y “estratos medios”, tal como se suelen emplear, son demasiado amplios e imprecisos para ser utilizados como categorías fructíferas de análisis. Proponemos, por lo tanto, definir situaciones de clase específicas, al interior de los llamados sectores medios; esto permite —dadas las amplias posibilidades analíticas que ofrece tal concepto— estudiar a dichos sectores, en forma descriptiva

y también analítica, tanto en un periodo histórico dado como a través del proceso de su formación. Lo anterior es debido a que al definir situaciones de clase específicas se hace posible diferenciar a determinados grupos sociales, como por ejemplo comerciantes, empleados públicos, etcétera, que, con la utilización de conceptos vagos y ambiguos como los de “estratos medios” y “clases medias” serían tratados como un solo agregado.

Se entiende por situación de clase⁷ la posición que individuos y/o grupos ocupan en el orden económico; la situación de clase está determinada, fundamentalmente, por la posesión o la no posesión de bienes susceptibles de producir ganancias. Dentro de cada categoría son elementos claves para la diferenciación en situaciones de clase los siguientes: en el caso de los propietarios de bienes, el tipo de bienes que poseen, la cantidad disponible de tales bienes y el monto de mano de obra que se emplee; en el caso de los no propietarios de dichos bienes, el tipo de trabajo que ofrecen para percibir un salario o sueldo, la clase de habilidades que poseen y el tipo de institución a la que ofrecen su trabajo.

Dicho concepto permite analizar a los diferentes grupos que constituyen los sectores medios, no a través de su ubicación en una escala jerárquica, sino a través de su inserción en el contexto de la estructura de clases, teniendo en cuenta su relación de alianzas y/o conflictos con las demás clases. Permite un análisis de los diferentes grupos como portadores de valores, intereses, ideologías, etcétera y ofrece la oportunidad de estudiar las relaciones entre estructura e ideología. La concurrencia en una misma situación de clase puede determinar la existencia de intereses de clase común. Sin embargo, no necesariamente los individuos de una misma situación de clase tienen intereses comunes. Los intereses económicos comunes pueden ser la base para la formación de intereses de clase común, llevando a los individuos y/o grupos que participan en una situación de clase a una “acción de clase”, entendida como una acción comunal, o sea, orientada por sentimientos de pertenencia a un todo, hacia la defensa de sus intereses.⁸

Por lo tanto, al analizar los “sectores medios”, resulta impropio llamarlos “clases medias”; no obstante, la imposibilidad de definir una clase media como tal, dada la heterogeneidad de los grupos y segmentos que abarcaría, no implica la no utilización del concepto propuesto, a saber: situación de clase. Mediante su empleo se gana, entre otras cosas, la posibilidad de explicar contenidos ideológicos de grupos sociales específicos. El estudio de las ideologías en general y de contenidos ideológicos en particular se enriquece cuando se hace en conexión con el estudio de las relaciones entre las clases sociales.

La situación de clase conceptualizada como elemento estructural facilita, a través del análisis de los intereses, valores, etcétera, de los grupos que ocupan diferentes situaciones de clase, la comprensión de las relaciones entre las ideologías vigentes en una sociedad y las características estructurales de la misma, si se plantea que dichas características condicionan y, a la vez, abren posibilidades para la formación de contenidos ideológicos específicos.

A nosotros nos interesa subrayar que al analizar los “sectores medios” en los países latinoamericanos, uno debe tener presente, por un lado, la necesidad de encontrar el concepto que brinda mayor precisión y los elementos teóricos y analíticos básicos para el estudio de dichos sectores y, por otro lado, adoptar una orientación teórica que tenga como supuesto básico que “la relación entre las clases asume en América Latina formas y funciones por completo diferentes a las de los países centrales”.⁹

Es importante señalar que al analizar las clases y/o grupos en una sociedad determinada, se deben tomar en cuenta sus características históricas estructurales. Sólo así se pueden captar adecuadamente los procesos sociales que transcurren en las sociedades analizadas, así como los intereses, valores e ideologías que los motivan.

Este trabajo se concentra básicamente en el análisis de determinados contenidos ideológicos¹⁰ vinculados a dos situaciones de clase: a la de los comerciantes y a la de los empleados públicos. De ahí que, dado el enfoque adoptado, resulta importante tomar en cuenta el contexto histórico estructural que ha posibilitado la configuración de contenidos ideológicos específicos en la sociedad analizada. “Al estudiarse los procesos socio-psicológicos, se vuelve necesario inscribirlos en el contexto histórico que los posibilita y condiciona. Estudiar la ideología de un actor o de un conjunto de actores exige la reconstrucción teórica del cuadro estructural que condiciona y posibilita tal ideología.”¹¹ De ahí la necesidad de la reconstrucción histórica del contexto estructural de la sociedad chilena con el objeto de mostrar, por un lado, el proceso de formación y la importancia histórica de las dos situaciones de clase consideradas y, por otro, delinear contenidos ideológicos vinculados a dichas situaciones de clase.¹²

II. DELIMITACION DEL CAMPO DE ESTUDIO E HIPOTESIS BASICAS

De lo dicho anteriormente surge como problema sociológico el realizar estudios, tanto teóricos como empíricos, en los denominados sectores medios, dada la necesidad de precisar su conceptualización, sus relaciones con las demás clases y/o grupos, sus diferencias internas, su importancia en el desarrollo latinoamericano, etcétera. Cabe

verificar en qué medida los diferentes grupos que constituyen los sectores medios son portadores de una ideología del desarrollo. Es necesario determinar los contenidos específicos de tal ideología con el objeto de analizar, por un lado, si los contenidos ideológicos delineados son propios de dichos grupos o bien si los comparten con otros grupos y/o clases y, por otro lado, si hay una ideología del desarrollo común compartida por el conjunto de tales grupos o si cada situación de clase, definida al interior de lo que suele llamarse imprecisamente “clases o sectores medios”, participa de contenidos ideológicos distintos.

Es precisamente este punto el que nos interesa especialmente y en torno a él vamos a centrar el análisis. Nuestra hipótesis más general es que todos los grupos integrantes de “las clases medias” no participan de una misma ideología del desarrollo, sino que hay contenidos ideológicos diferentes vinculados a las situaciones de clase específicas; es decir, que los comerciantes y funcionarios públicos analizados participarán de contenidos ideológicos específicos. Para la justificación teórica de tal hipótesis nos remitimos a un análisis más general de las relaciones entre estructura e ideología.

La ideología entendida como un sistema de representación¹³ se caracteriza por tener una estructura, algún tipo de existencia propia; es independiente de los individuos particulares que la sustentan. Si se concibe a la ideología como un sistema estructurado y no como pura subjetividad, se torna necesario establecer las relaciones entre ideología y las otras estructuras que constituyen la sociedad. Estas relaciones no pueden ser entendidas como una función. No puede decirse que dada una estructura política, económica y social se tendrá un determinado tipo de ideología. No hay por qué plantear una correspondencia unívoca entre las estructuras ideológicas, políticas, sociales y económicas, una relación de causa y efecto; cada una de estas estructuras tiene una autonomía relativa y, por ende, puede ser objeto de análisis por separado; carece de sentido entender a una como el reflejo de la otra. La correspondencia entre tales estructuras debe ser entendida como posibilidad estructural: dadas tales y cuales condiciones económicas, sociales y políticas “ábrase un conjunto de posibilidades límites, en el interior del cual los sistemas de representación se articulan con cierta autonomía, pasando por varios matices específicos”.¹⁴

Puesto que la ideología es entendida como algo más que el particularismo subjetivo de la opinión, se abre una nueva posibilidad para su análisis y “la opinión como información y como indicación vuelve a tener un papel heurístico en la ciencia. Trátase por lo tanto de, a partir del análisis de las opiniones individuales, buscar los principios

de estructuración que reorganizan las informaciones obtenidas individualmente y que permiten reconstruir teóricamente los modos determinados de aprehensión del mundo por los hombres en su experiencia vivida".¹⁵

Por lo tanto, se analizarán las opiniones de una muestra¹⁶ de individuos que ocupan dos diferentes situaciones de clase, en busca de un principio de estructuración de los contenidos ideológicos históricamente delineados. Se espera que comerciantes y empleados públicos analizados no compartan elementos de una misma ideología del desarrollo sino que, por pertenecer a situaciones de clase distintas, participen de contenidos ideológicos diferentes. Si se considera a la situación de clase como una característica estructural que condiciona y posibilita la formación de contenidos ideológicos particulares, es posible plantear como hipótesis que los comerciantes y empleados públicos analizados presentarán en su conjunto tendencias ideológicas distintas. Sin embargo, esto no es todo. Además de plantear la existencia de diferencias es importante delimitar su contenido y la dirección que siguen; esto se hizo en base a la reconstrucción histórica de la sociedad chilena, la cual nos permitió plantear hipótesis sobre los contenidos ideológicos que se supone están vinculados a cada una de las situaciones de clase en cuestión.¹⁷

Resumiendo, se puede decir que la presente investigación está dirigida hacia el análisis, a nivel empírico, de los contenidos ideológicos que históricamente pueden vincularse a dos situaciones de clase específica de la sociedad santiaguina, a saber, la de los comerciantes y la de los empleados públicos.

El análisis estará centrado en torno a contenidos ideológicos particulares relacionados con lo que se puede llamar en términos generales, una ideología del desarrollo. Nos interesa verificar en qué medida los comerciantes y empleados públicos analizados se diferencian en cuanto a su "visión" del desarrollo del país y hacia qué dirección tienden tales diferencias. Al hablar de "visión" del desarrollo estamos buscando un concepto que incluya lo siguiente:

a) una posición frente a los agentes de dicho proceso (¿qué grupos y/o clases los individuos consideran como importantes en el desarrollo del país?);

b) una posición frente a la forma de lograr tal desarrollo (¿cuáles deben ser los grupos dominantes para que el desarrollo sea más viable?, ¿cuál es la importancia de la participación del Estado para que se realice el desarrollo?, ¿qué tipo de actuación debe tener el Estado en la vida económica?, ¿debe otorgar créditos a la actividad privada o llevar a cabo una política de expropiación?);

c) una percepción de la estructura de dominación vigente y una posición frente a la necesidad de mantenerla y/o cambiarla;

d) una percepción de los intereses de las clases y/o grupos que motivan la actuación, favorable o desfavorable, de tales grupos en el desarrollo del país.

Se espera que el conjunto de individuos analizados, independientemente de si son comerciantes o empleados públicos, tenga una “visión” del desarrollo de su país. Esto es, que tengan un conjunto de percepciones y actitudes relativas al desarrollo que presenten un cierto grado de estructuración y de coherencia interna. El interés central está en demostrar que, si los individuos en su conjunto tienen lo que se puede llamar una “visión” del desarrollo, el contenido de ésta será distinto en los dos grupos analizados. Se espera que comerciantes y empleados públicos, por pertenecer a situaciones de clase distintas, presentarán diferencias significativas en sus opiniones y actitudes relativas al desarrollo del país. No hay por qué pensar que tales grupos tendrán una “visión” totalmente clara y estructurada; sin embargo, se espera encontrar tendencias básicas diferenciales que nos permitan llegar a la reestructuración de los contenidos ideológicos vinculados a cada uno de los grupos estudiados. Con el objeto de conocer la dirección de tales diferencias, fue necesario un análisis más detenido de los procesos de formación de tales grupos, de su actuación y de los valores, intereses y creencias que las orientan. Lo que se hizo fue buscar, en el proceso histórico chileno, elementos que permitiesen establecer ciertas hipótesis sobre las diferencias ideológicas específicas entre los grupos analizados.

Una vez llevada a cabo tal labor, empleando para ello el esquema teórico que se propuso y en el cual se puso énfasis en la importancia del concepto de situación de clase, al analizar los sectores medios, se llegó a la siguiente conclusión: en líneas generales, a lo largo de la historia chilena los grupos que integran los “sectores medios” en sus diferentes alianzas, ora con la burguesía, ora con las clases populares, no actuaban como una única “clase”; en diferentes momentos históricos adquiriría mayor importancia uno u otro de los grupos que pertenecían a diferentes situaciones de clase, a saber: comerciantes y empleados públicos.

Es importante mostrar la predominancia diferencial de comerciantes y empleados públicos en los distintos momentos del proceso histórico de la sociedad chilena. Por ejemplo, en los años veinte, cuando Alessandri Palma dirige la Alianza Liberal que significó la coalición entre la “burguesía liberal reformista” y los partidos Radical y Demócrata, se integran como “socios menores” grupos dedicados a las actividades mercantiles, principalmente medianos comerciantes. Es-

tos grupos veían en la gran burguesía un puente que les permitiera obtener del Estado créditos y facilidades en el mercado interno.

En 1938, a diferencia de lo ocurrido en los años veinte, en la coalición que forma el Frente Popular predominan los grupos dependientes de la burocracia estatal, los cuales guían el pacto con los sectores populares. Los empleados públicos, profesionales liberales, etcétera, se alían principalmente con los sectores populares y no con la gran burguesía y se relacionan con el aparato estatal de una manera distinta de como lo hicieron los grupos mercantiles; a los grupos burocráticos les interesaba que el Estado ejerciera funciones que les permitieran participar más directamente en la vida económica, política y social del país, o sea que el Estado pasase a ser el gestor del desarrollo y llevase a cabo una política orientada en ese sentido. No buscaban como en el caso de los comerciantes un incentivo a la actividad privada.

Tales orientaciones de las diferentes alianzas, si por un lado reflejan tendencias ideológicas distintas en las dos situaciones de clase consideradas, por otro contribuyeron al reforzamiento de dichas diferencias. Por lo tanto, en base a estos análisis, se derivaron hipótesis para ser probadas empíricamente a través del estudio de los dos grupos mencionados.

Por una parte, se intentará demostrar, a nivel empírico, que el concepto de situación de clase tiene un mayor valor explicativo que el de estrato social cuando lo que se busca es el análisis de contenidos ideológicos de grupos y/o clases sociales. Si estratificamos la muestra por ingreso, educación y prestigio ocupacional, esperamos que la situación de clase nos permita explicar las variaciones en el contenido de la "visión" del desarrollo con mayor claridad que si tomamos, en forma aislada, cada una de las variables arriba mencionadas.

Lo que se pretende demostrar es que:

a) Si consideramos que comerciantes y empleados públicos pertenecen a los estratos medios y no buscamos el concepto más adecuado para analizarlos como el de situación de clase, no captaremos diferencias perceptivas y de actitudes que son fundamentales.

b) Si los consideramos en conjunto como "estratos medios" y buscamos las diferencias internas en factores tales como ingreso, educación, prestigio ocupacional para, en base a tales diferencias, analizar la variabilidad a nivel de actitudes, también dejamos de captar relaciones importantes; a nivel teórico, las posiciones diferenciales de los individuos dentro de la estructura de clases, guardan una mayor relación con las actitudes y percepciones de las que nos ocupamos, que las diferencias de ingreso, educación, etcétera; es necesario verificar empíricamente si esto ocurre así.

Por otra parte, esperamos que los comerciantes se caractericen por compartir una "visión" del desarrollo cuyos contenidos básicos sean: la no aceptación de la intervención del Estado en la actividad económica como el gestor del desarrollo, como emprendedor de políticas expropiadoras, y la aceptación de la gran burguesía industrial y comercial y de los grandes propietarios agrícolas como grupos claves en el desarrollo del país y, por ende, grupos que deben ocupar un papel central en la estructura de dominación.

En lo que se refiere a los empleados públicos se espera que, a diferencia de los comerciantes, acepten la intervención del Estado en la actividad económica y que lo consideren gestor del desarrollo; suponemos también que los empleados públicos desean que el Estado emprenda una política de expropiación y que no acepten que los grandes empresarios industriales y comerciales ni los grandes propietarios agrícolas sean los grupos capaces de llevar a cabo el desarrollo del país ni que sean los que deben tener un mayor poder en la sociedad chilena.

Además es nuestra intención, por un lado, probar que los grupos analizados presentan una "visión" relativamente estructurada del desarrollo del país. Para esto, intentaremos mostrar que los diversos elementos que componen tal "visión" guardan una coherencia interna, se articulan hacia una misma dirección. Por otro lado, nos interesa analizar el grado de estructuración de las percepciones y actitudes de cada uno de los grupos con el objeto de ver qué dimensiones ideológicas están más estructuradas, en cuál de los dos grupos considerados, y cuál de los grupos presentan una mayor homogeneidad interna.

III. PRESENTACION E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

1. *Consideraciones sobre el análisis de los datos*

Con el objeto de llevar a cabo el análisis empírico se consideró que la situación de clase de los comerciantes y de los empleados públicos está determinada en el caso de los primeros por: la propiedad de bienes que producen ganancias, el tipo de bienes que poseen y por emplear de 5 a 15 personas; en el segundo caso por: la no propiedad de bienes susceptibles de producir ganancias, por el tipo de trabajo que ofrecen (no manual), por las habilidades que poseen (técnicas y administrativas) y por el tipo de institución a la que ofrecen su trabajo, o sea a instituciones públicas.

A fin de reunir elementos para una posterior reestructuración de contenidos ideológicos de los que, en términos generales, llamamos ideología del desarrollo, se decidió considerar las siguientes dimensio-

nes del concepto de ideología, cuyas interrelaciones configuran diferentes “visiones” del desarrollo:

a) *agentes del desarrollo*: nos referimos a la opinión de los individuos analizados sobre los agentes del desarrollo del país. Se trata de saber cuál consideran que es el grupo —o grupos—, dentro de la sociedad chilena, que juega un papel clave en el proceso de desarrollo.

También nos interesa saber si piensan en un solo grupo o en alianzas entre diferentes grupos, qué tipos de alianzas consideran adecuadas, etcétera. Esta dimensión, así como las demás, nos ofrecen elementos de diferenciación y de agrupación de los individuos analizados,

b) *preferencia por un tipo específico de dominación*: nos referimos a la aceptación de una distribución desigual del poder en la sociedad y a la preferencia por un tipo específico de dominio (qué grupos deben tener mayor poder para que el desarrollo del país sea más viable). El tipo de grupos elegidos nos permite diferenciar a los individuos analizados,

c) *comunidad de intereses*: se refiere a la forma en cómo perciben los individuos analizados las relaciones de los intereses que hay entre los diferentes grupos; también se toma en cuenta su opinión sobre los grupos con los cuales, comerciantes y empleados públicos, tienen intereses en común,

d) *preferencia por una vía específica de desarrollo*: nos referimos a la posición del individuo frente a la necesidad de la intervención del Estado en la vida económica del país para su mayor desarrollo y, más específicamente, al tipo de intervención que el individuo acepta. La aceptación o no de una intervención de tipo expropiadora (a través de la nacionalización de empresas extranjeras, de la eliminación de la propiedad privada, etcétera) nos permite diferenciar a los individuos según su opinión sobre la manera misma de lograr el desarrollo del país.

A partir de las definiciones operacionales de situación de clase y de ideología fue posible derivar un conjunto de variables que fueron utilizadas directamente en la verificación empírica de las relaciones postuladas a un nivel teórico y en el análisis del grado de estructuración de los contenidos ideológicos de comerciantes y empleados públicos.

Se consideraron las siguientes variables: situación de clase, ingreso, educación y prestigio ocupacional como variables independientes y: a) inclusión de los “grupos de clase alta”¹⁸ dentro de los grupos que deberían tener mayor poder en la sociedad chilena, b) inclusión de los “grupos de clase alta” dentro de los grupos que tienen el papel más importante en el desarrollo nacional, c) inclusión de los “grupos de clase alta” dentro de aquellos grupos con los cuales los comercian-

tes y funcionarios públicos tienen intereses en común,* y d) aceptación de la intervención estatal expropiadora en la vida económica del país,** como variables dependientes.

Otras variables como la opinión sobre qué grupos detentan mayor poder en la sociedad, sobre los grupos más favorables al desarrollo del país, etcétera, también fueron tomadas en cuenta en los análisis.

2. Situación de clase y "visión del desarrollo"

A fin de demostrar que "situación de clase" explica más la variación de las variables dependientes que ingreso, educación y prestigio ocupacional, tomados aisladamente, se cruzó ingreso, educación, prestigio ocupacional y situación de clase con las variables dependientes ya mencionadas.

Por los resultados obtenidos en el cuadro I podemos darnos cuenta de que realmente la varianza explicada, usando la variable situación de clase, es mayor que la que se explica empleando las demás variables independientes.¹⁹

Lo importante de tales resultados es que son, en parte, la evidencia empírica que refuerza el énfasis puesto en el concepto de situación de clase en el estudio de la problemática en cuestión.

Dado que los objetivos más generales del trabajo están centrados alrededor de las relaciones entre estructura e ideología, se aclara la importancia que adquiere en el análisis el concepto de situación de clase. Este concepto apunta hacia grupos sociales existentes en la sociedad chilena, que se fueron formando a lo largo de la historia de Chile, resultado de las transformaciones económicas, sociales y políticas por las cuales ha pasado el país. Estos grupos han estado presentes en la escena política a partir de los años veinte, y, a pesar de no constituir una clase con intereses propios antagónicos a los de las demás clases y/o grupos, a través de sus relaciones de alianza y/o conflictos con los demás grupos, han dado dinamismo y/o han frenado a los movimientos sociales.

*Para efecto del análisis se dicotomizó estas variables en términos de: individuos que incluyen a los grupos de clase alta y los que no los incluyen dentro de los grupos que deberían tener mayor poder, dentro de los que tienen el papel más importante en el desarrollo nacional, dentro de aquellos con los cuales los comerciantes y empleados públicos tienen intereses en común.

**Para medir esta variable se construyó un índice jerárquico con los siguientes ítems:

- a) opinión sobre la nacionalización del cobre;
- b) opinión sobre la eliminación de la propiedad privada;
- c) opinión sobre la intervención estatal en la actividad económica del país, y
- d) opinión sobre la reforma agraria.

Para una mayor aclaración ver apéndice metodológico.

CUADRO I

COEFICIENTES DE DETERMINACION (PHI^2) ENTRE LAS DIMENSIONES IDEOLÓGICAS Y LAS VARIABLES INDEPENDIENTES CONSIDERADAS

		<i>Variables independientes</i>			
		<i>Ingreso</i>	<i>Situación de clase</i>	<i>Educación</i>	<i>Prestigio ocupacional</i>
Dimensiones ideológicas	Intervención estatal tipo expropiadora	.067	.251	.152	.026
	Grupos que deben tener mayor poder	.034	.211	.052	-.004
	Grupos que tienen un papel importante en el desarrollo	.016	.244	.079	--
	Grupos con los cuales se tienen intereses en común	.049	.376	.007	--

Para una aclaración de cómo se dicotomizaron las variables al calcular los coeficientes *PHI*, véase apéndice de cuadros.

Por lo tanto, el concepto de situación de clase, en la medida en que involucra una posición dada dentro de la estructura social, nos sirve de vínculo para relacionar el estudio de los contenidos ideológicos con las demás estructuras que los condicionan y los hacen posibles.

Hablar de comerciantes y empleados públicos nos dice más que hablar de estratos que tienen el mismo ingreso, el mismo nivel educacional, etcétera, ya que individuos con el mismo cuántum de los factores antes mencionados, pueden diferenciarse en cuanto a sus tendencias ideológicas, puesto que pertenecen a diferente situación de clase.²⁰

El hecho de ser o no propietario de bienes establece vínculos diferenciales entre el individuo y la sociedad; implica una participación diferencial en la distribución del poder económico, ya que capital y trabajo son diferencialmente cotizados en el mercado y se aplican de

manera diferente para obtener rentas o salarios. El tipo de propiedad que el individuo posee y el tipo de trabajo que ofrece en el mercado crean oportunidades específicas de vida que posibilitan y condicionan la percepción y las actitudes individuales. El hecho de pertenecer a una situación de clase implica la existencia de intereses económicos comunes con los demás individuos de una misma situación de clase; esto puede servir de base para la creación de vínculos con individuos de una misma situación de clase o de una situación de clase distinta, lo que lleva al surgimiento de intereses comunes en otras esferas además de la económica. Así, por ejemplo, medianos comerciantes y grandes empresarios comerciales pueden, en base a intereses económicos comunes (necesidad de reducción de los impuestos, necesidad de créditos, necesidad de ampliación del mercado consumidor), establecer vínculos que los lleven a la lucha política en pro de sus intereses económicos.

Con el objeto de analizar la “visión del desarrollo” de comerciantes y empleados públicos muestreados, tanto en lo que se refiere a sus contenidos ideológicos específicos como a su grado de estructuración, se presentarán una serie de relaciones entre situación de clase y cada una de las dimensiones ideológicas mencionadas y las relaciones de las dimensiones entre sí. Con esto lo que se busca es una cierta evidencia empírica que nos permita aceptar, al nivel de los datos, la estructuración, posible teóricamente, de los elementos componentes de la visión del desarrollo de los grupos analizados.

2.1 *Situación de clase y diferencias a nivel perceptivo*

En esta parte nos interesa ver las diferencias que hay entre las dos situaciones de clase analizadas en lo que se refiere a la percepción del sistema de dominación y la percepción de los grupos más favorables al desarrollo del país.

a) *Percepción de la estructura de poder*

Cuando se preguntó a los individuos cuáles eran los dos grupos con mayor poder en la sociedad, un 54 % de los comerciantes, en contra de un 88 % de empleados públicos, incluía uno o dos grupos de clase alta. (Al hablar de grupos de clase alta nos estamos refiriendo a los grandes empresarios industriales y comerciales y a los grandes propietarios agrícolas que fueron clasificados por los propios individuos encuestados.)

Los comerciantes en su mayoría atribuyen mayor poder a los políticos, grupo clasificado por una reducida mayoría como de clase me-

dia. A través del análisis de los porcentajes en el interior del grupo de los comerciantes, uno puede darse cuenta de que la percepción del grupo en su conjunto no es homogénea, pues hay gran división interna; esto se ve más claro si lo comparamos con el grupo de los empleados públicos, donde la gran mayoría considera que el poder está centrado en grupos de la clase alta.

CUADRO II

SITUACION DE CLASE Y PORCENTAJE DE INFORMANTES QUE INCLUYEN A LOS GRUPOS DE CLASE ALTA ENTRE LOS GRUPOS DE MAYOR PODER

	<i>Situación de clase</i>	
	<i>Comerciantes</i>	<i>Empleados públicos</i>
Incluyen a los grupos de clase alta	54 %	88 %
No incluyen a los grupos de clase alta	46 %	12 %
Total	(100%)	(100%)
	(59)*	(66)* PHI=-.375

*Totales sobre los cuales fueron computados los porcentajes.

Así se puede afirmar que hay una percepción diferencial de la estructura de poder relacionada a una posición diferencial en la estructura de clase; la percepción de los empleados públicos está más estructurada que la de los comerciantes. Esta percepción más estructurada entre los empleados públicos nos permite poner énfasis en las diferencias de percepción de los dos grupos, ya que si analizamos el grupo de comerciantes aisladamente vemos que éstos, en una pequeña mayoría, incluyen a los grupos de clase alta entre los de mayor poder; sin embargo, al analizar a un grupo de relación con el otro, la asociación entre situación de clase e inclusión de grupos de la clase alta entre los de mayor poder se manifiesta con más claridad, ya que $\phi = -.375$.

Otro punto que es importante señalar, además de la percepción diferencial de los dos grupos, es que los individuos notaron que el po-

der dentro de la sociedad está diferentemente distribuido entre los varios grupos sociales e identificaron algunos grupos como más poderosos que otros. Es importante notar que los dos grupos perciben la estructura de dominación y se consideran a sí mismos como grupos no dominantes.

Uno podría preguntarse el porqué de las diferencias encontradas; lo cierto es que los empleados públicos atribuyen a los grupos económicos (grandes empresarios industriales y comerciales) un mayor poder, al paso que los comerciantes ven el poder vinculado a la esfera política o, más específicamente, a los políticos. No hay duda de que el término “políticos” es bastante ambiguo y que los individuos muestreados los ubicaron en su mayoría dentro de la clase media a pesar de que gran parte los veía como de clase alta y otros no los clasificaron. Además, en algunos casos, los políticos eran confundidos con los gobernantes.

No obstante, el hecho de que un grupo vea el poder más ligado a la esfera económica y el otro lo vea ligado a la esfera política es sugestivo, ya que nos permite, en parte, comprender el porqué de la percepción diferencial de la estructura de poder por parte de los dos grupos.

Los comerciantes, en su mayoría, poseen un mayor poder económico que los empleados públicos, tienen una base económica propia y están más involucrados en la esfera económica ya que la pueden manejar desde “adentro”; por eso es factible que supongan que el mayor poder está centrado en la esfera política, puesto que ésta no puede ser directamente controlada por ellos; lo que ocurre en ella está fuera de su alcance inmediato, es lo imprevisible y de ahí lo más poderoso.

Con los empleados públicos pasa lo contrario; ellos están más ligados a la actividad estatal, están más cerca del manejo político y conocen, en parte, las reglas del juego. Consideran a la esfera económica como más poderosa porque están alejados de ella. Por el poder que le adjudican consideran que esta esfera tiene un gran peso en las decisiones nacionales.

b) *Percepción de los grupos favorables al desarrollo*

La diferencia entre los dos grupos se acentuó aún más cuando se les preguntó cuáles eran los dos grupos más favorables al desarrollo del país. Un 72 % de los comerciantes en contra a un 11% de los empleados públicos incluyen a los grupos de clase alta entre los más favorables al desarrollo del país.

Los comerciantes presentan una percepción más estructurada que en el caso de la percepción de la estructura de dominación; sin em-

CUADRO III

SITUACION DE CLASE Y PORCENTAJE DE INFORMANTES QUE INCLUYEN A LOS GRUPOS DE CLASE ALTA ENTRE LOS GRUPOS FAVORABLES AL DESARROLLO

	<i>Situación de clase</i>	
	<i>Comerciantes</i>	<i>Empleados públicos</i>
Incluyen a los grupos de clase alta	72 %	11 %
No incluyen a los grupos de clase alta	28 %	89 %
Total	(100 %)	(100 %)
	(43)*	(62)* PHI=624

*Totales sobre los cuales fueron computados los porcentajes.

bargo, al compararla con la percepción de los empleados públicos vemos que ésta es aún más estructurada que la de los comerciantes. Los empleados públicos, en su gran mayoría (89 %), no incluyen a los grupos de clase alta (grandes empresarios industriales y comerciales y grandes propietarios agrícolas) dentro de los más favorables al desarrollo del país; para ellos los grupos más favorables al desarrollo son grupos de clase baja o sea obreros y campesinos.

c) Relación entre la percepción de la estructura de dominación y percepción de la actitud de los distintos grupos frente al desarrollo

Uno podría preguntarse qué importancia tiene para la configuración de una "visión" del desarrollo el que los individuos vean como más favorables al desarrollo, justamente, a los grupos que, según ellos, no detentan el mayor poder en la sociedad. ¿En qué medida esto es un factor de peso en la percepción de la necesidad de cambios en la estructura de poder? ¿En qué medida esto es un factor importante para la comprensión de las orientaciones dadas a tales cambios? Al analizar los cambios vistos como necesarios en la estructura de dominación, intentaremos tomar en cuenta tales elementos.

Entre los individuos que creen que los grupos de clase alta son más favorables al desarrollo, un 63 % considera que estos grupos no detentan el poder mientras que un 70 % de los que no consideran a los grupos de clase alta como más favorables al desarrollo suponen que tales grupos son los más poderosos en la sociedad. Debemos tomar en

CUADRO IV

PORCENTAJE DE INFORMANTES QUE INCLUYEN A LOS GRUPOS DE CLASE ALTA ENTRE LOS GRUPOS FAVORABLES AL DESARROLLO POR INCLUSION DE LOS GRUPOS DE CLASE ALTA ENTRE LOS QUE TIENEN MAYOR PODER

		<i>Incluyen a los grupos de clase alta entre los de mayor poder</i>	
		<i>Sí</i>	<i>No</i>
Incluyen a los grupos de clase alta entre los grupos más favorables al desarrollo	Sí	30 %	63 %
	No	70 %	37 %
	Total	(100%)	(100%)
		(76)*	(27)*

PHI = $-.296$

*Totales sobre los cuales fueron computados los porcentajes.

consideración el hecho de que los grupos que según ellos no son favorables al desarrollo son los que detentan mayor poder. Esto puede ser un factor importante para comprender la preferencia por un tipo específico de dominación que implique cambios necesarios para llevar al poder a los grupos y/o clases considerados como más favorables al desarrollo.²¹

Hay evidencia empírica suficiente como para afirmar que entre los individuos analizados aquellos que pertenecen a situaciones de clase distintas tienen, en su gran mayoría, una percepción diferencial tanto de la distribución del poder dentro de la sociedad como de las actitudes de los grupos frente al desarrollo del país. Las percepciones de los empleados públicos presentan una mayor estructuración que la de los comerciantes.

Posteriormente intentaremos ver qué tipo de relación hay entre estas percepciones diferenciales y las diferencias de actitudes. Nos interesa verificar si hay o no una cierta coherencia en las diferencias encontradas y cuál de los grupos presentan una mayor homogeneidad interna.

2.2. *Situación de clase y preferencia por un tipo específico de dominación*

No cabe entrar a discutir si los diferentes grupos pertenecientes a los "estratos medios" tienen o no el proyecto de ser los grupos dominantes en la sociedad chilena; la hipótesis de un deseo de dominación por parte de las "clases medias" ni se plantea ya que tales grupos, integrados por empleados públicos, profesionales liberales, técnicos

en general, pequeños y medianos comerciantes, etcétera, además de no constituir una clase “política”, apta para llevar a cabo una “acción de clase” en defensa de sus propios intereses, tampoco constituye una clase en el sentido económico, dada la diversidad de las bases económicas de los grupos en cuestión. Además de esto, su actuación en el curso de la historia chilena, ya sea en las luchas políticas, o bien en las transformaciones económicas, siempre ha sido de “socio menor”.²²

Es indudable que no existe un proyecto de dominación por parte de los grupos medios, ni unidos ni como grupos aislados. Por lo tanto no es viable pensar en que haya pretensiones de dominio de “clase media”, y si esta pretensión existe dentro de situaciones de clase particulares, nunca se plantea en términos de lograr una hegemonía sino como “socio menor” en una alianza policlasista.

En lo que se refiere al tipo de dominación que ellos consideran como necesaria para el país, se verificó que: al preguntarles qué grupos deberían tener mayor poder para que el desarrollo del país fuera más viable, comerciantes y empleados públicos se dirigieron hacia direcciones opuestas. Los comerciantes incluyen en un 62 % a los grupos de clase alta, no incluyendo en su mayoría (83 %) a los de clase baja. Mientras que los empleados públicos un 74 % rechazan a los grupos de clase alta y aceptan los de clase baja en un 53 % de los casos.

Comparando los dos cuadros, vemos que los comerciantes tienen una opinión más estructurada en lo que se refiere a la no participación de los grupos de clase baja en el poder, que en relación a la inclusión de los grupos de clase alta en el poder. Un 83 % rechaza a los grupos de clase baja mientras que un 62 % prefiere a los de clase alta.

En el caso de los empleados públicos las opiniones están más estructuradas en relación a la no preferencia por los grupos de clase alta que en relación a la preferencia por la inclusión de los grupos de clase baja dentro de los que deberían tener mayor poder. Un 74 % rechaza la inclusión de grupos de clase alta y un 53 % prefiere a los grupos de clase baja. De ahí que es posible concluir que las actitudes de rechazo a los grupos de clase baja de empleados y comerciantes respectivamente son más definidas que las de aceptación a los grupos de clase baja y de clase alta por los mismos grupos. Los comerciantes están más en contra de la dominación por parte de grupos de la clase baja (83 %) que los empleados en relación con la dominación de grupos de clase alta (74 %).

Por otra parte, los comerciantes, al preferir la dominación de grupos de clase alta, lo hacen en forma más clara que los empleados públicos cuando incluyen a los grupos de clase baja entre los que debe-

CUADROS V Y VI

SITUACION DE CLASE Y PORCENTAJE DE INFORMANTES QUE INCLUYEN A LOS GRUPOS DE CLASE ALTA Y A LOS DE CLASE BAJA ENTRE LOS GRUPOS QUE DEBERIAN TENER MAYOR PODER

<i>Situación de clase</i>		
	<i>Comerciantes</i>	<i>Empleados públicos</i>
Incluyen a los grupos de clase alta	62 %	26 %
No incluyen a los grupos de clase alta	38 %	74 %
Total	(100 %)	(100 %) PHI=460
Incluyen a los grupos de clase baja	17 %	53 %
No incluyen a los grupos de clase baja	83 %	47 %
Total	(100 %)	(100 %)
	(42)*	(62)*

*Totales sobre los cuales fueron computados los porcentajes.

rían tener mayor poder; un 62 % de los comerciantes incluye a los grupos de clase alta entre los que deberían tener mayor poder, mientras que un 53 % de los empleados públicos hace lo mismo en relación a los grupos de clase baja. Así, en ambos casos, las opiniones de los comerciantes están más estructuradas que las de los empleados públicos.

Recapitulando, vemos que tanto comerciantes como funcionarios públicos ven como necesario para el desarrollo del país, que haya un cambio de los grupos que se encuentran en el poder.

CUADRO VII

SITUACION DE CLASE Y OPINION SOBRE LA NECESIDAD DE QUE HAYA CAMBIOS DE LOS GRUPOS QUE ESTAN EN EL PODER

<i>Situación de clase</i>		
	<i>Comerciantes</i>	<i>Empleados públicos</i>
Indispensables y/o útil	72 %	80 %
Perjudicial y/o innecesario	28 %	20 %
Total	(100 %)	(100 %)

Sin embargo, los cambios esperados involucran preferencias por tipos de dominio distinto; los comerciantes encuentran que los grupos que ellos clasifican como de clase media son los que tienen mayor poder, como por ejemplo, los políticos; los empleados públicos perciben como grupos dominantes a los de clase alta, principalmente los grandes empresarios industriales y comerciales; en el caso de los primeros el tipo de dominio considerado como legítimo se caracteriza por incluir grupos de clase alta, más específicamente a los grandes empresarios industriales y comerciales; los segundos rechazan el dominio de grupos de clase alta y aceptan un dominio donde hay una alianza con grupos de clase baja, o más específicamente con los obreros.

Nos parecería interesante reflexionar un poco sobre por qué comerciantes y empleados públicos dan una orientación distinta a los cambios que ellos juzgan necesarios y por qué la orientación es ésta y no otra. Volviendo a una pregunta que hicimos anteriormente, cabe señalar que los cambios propuestos se orientan hacia los grupos considerados como más favorables al desarrollo por los dos grupos de individuos analizados; o sea, los comerciantes ven a los grupos de clase alta como no detentores del poder, y atribuyen, en su gran mayoría, una actitud favorable a tales grupos frente al desarrollo del país; prefieren un tipo de dominación que incluya la participación de grupos de clase alta. Cabría verificar en qué medida la percepción diferencial de tales grupos en lo que se refiere a los grupos más favorables al desarrollo del país, es un elemento importante, un factor adicional, que nos permita llegar a configurar la visión del desarrollo del conjunto de individuos analizados, y en qué medida dicha percepción trae consigo una posición frente a qué grupos deben tener mayor poder para que el desarrollo del país sea más viable. Así, podemos analizar las relaciones entre: opinión sobre los grupos favorables al desarrollo y preferencia por un tipo específico de dominación.

a) *grupos favorables al desarrollo y preferencia por un tipo específico de dominación*

De los individuos que incluyen a los grupos de clase alta entre los que deben tener mayor poder, un 70 % considera que estos grupos son los que tienen una actitud más favorable hacia el desarrollo del país; de los que no aceptan la dominación de grupos de clase alta, un 78 % supone que la clase alta es desfavorable al desarrollo; tales resultados confirman la hipótesis que sostiene que el hecho de creer que los grupos de clase alta son favorables al desarrollo contribuye a que los individuos acepten y/o vean como necesario el dominio de estos

CUADRO VIII

PORCENTAJE DE INFORMANTES QUE INCLUYEN A LOS GRUPOS DE CLASE ALTA ENTRE LOS GRUPOS QUE DEBERIAN TENER MAYOR PODER POR INCLUSION DE LOS GRUPOS DE CLASE ALTA ENTRE LOS MAS FAVORABLES AL DESARROLLO

<i>Incluyen a los grupos de clase alta entre los más favorables al desarrollo</i>			
		<i>Sí</i>	<i>No</i>
Incluyen a los grupos de clase alta entre los que deberían tener mayor poder	<i>Sí</i>	70 %	22 %
	<i>No</i>	30 %	78 %
	<i>Total</i>	(100 %)	(100 %)
		(36)*	(55)* PHI=475

*Totales sobre los cuales fueron computados los porcentajes.

grupos; cuando, por el contrario, se plantea que los grupos de clase alta son desfavorables al desarrollo, esto puede contribuir a que estos grupos no sean incluidos dentro de los que deberían tener mayor poder.

2.3. Situación de clase y actitud frente a qué grupos son los agentes del desarrollo

Dado que estamos interesados en delinear contenidos ideológicos referidos al desarrollo y vinculados a cada una de las situaciones de clase consideradas, adquiere importancia el saber a qué grupos atribuyen los individuos un papel clave en el desarrollo del país. Es de esperarse que el hecho de considerar a los grupos de clase alta y no a los de clase media y/o baja como los más importantes en el desarrollo, esté vinculado a una posición más general frente a tal proceso; esto es, que esté vinculado a una "visión" particular del desarrollo que, a su vez, involucra una posición frente a cómo llevar a cabo tal desarrollo; esto puede implicar la aceptación o no de una política de expropiación por parte del Estado.

Cuando se preguntó a comerciantes y empleados públicos qué grupos juegan un papel más importante en el desarrollo del país, en líneas generales, la tendencia encontrada fue la siguiente: los comerciantes en su mayoría apoyan a los grupos de clase alta y rechazan a los de clase baja, y los empleados públicos adoptan una actitud de rechazo tanto en relación a los grupos de clase alta como en relación a los de clase baja, sin embargo, el rechazo a los primeros es más marcado que en relación a los grupos de clase baja.

CUADROS IX Y X

SITUACION DE CLASE Y PORCENTAJE DE INFORMANTES QUE INCLUYEN A LOS GRUPOS DE CLASE ALTA Y A LOS DE CLASE BAJA ENTRE LOS GRUPOS QUE JUEGAN UN PAPEL MAS IMPORTANTE EN EL DESARROLLO

	<i>Situación de clase</i>		
	<i>Comerciantes</i>	<i>Empleados públicos</i>	
Incluyen a los grupos de clase alta	83 %	30 %	
No incluyen a los grupos de clase alta	17 %	70 %	
Total	(100 %)	(100 %)	PHI=494
Incluyen a los grupos de clase baja	7 %	44 %	
No incluyen a los grupos de clase baja	93 %	56 %	
Total	(100 %)	(100 %)	
	(29)*	(64)*	

*Totales sobre los cuales fueron computados los porcentajes.

Podemos observar en los cuadros IX y X que las opiniones de los comerciantes están más estructuradas que las de los empleados públicos; los comerciantes tienen una opinión más definida tanto en lo que se refiere a la inclusión de los grupos de clase alta, como en relación a la no inclusión de los de clase baja dentro de los más importantes para el desarrollo del país. La actitud de rechazo hacia los grupos de clase baja es más marcada que la de aceptación de los grupos de la clase alta (93 % contra 83 %).

Los empleados públicos rechazan tanto la inclusión de grupos de clase alta como la de los de clase baja dentro de los más importantes para el desarrollo del país. Sin embargo, el rechazo de los grupos de clase alta es mucho más claro que el de los de clase baja (70 % contra 56 %), y por ende de la aceptación de los grupos de clase baja es mayor que la de los grupos de clase alta (44 % contra 30 %). Esto refuerza lo que dijimos anteriormente, a saber: que los empleados públicos ponen énfasis en las alianzas entre grupos de clase media y grupos de clase baja, y las consideran como un factor importante en el desarrollo; es decir, los obreros y campesinos no son vistos como los grupos más importantes en el desarrollo. Sin embargo, su participación como aliados de los grupos de clase media es aceptada por estos últimos ya que ellos, por sí solos, no tienen la organización suficiente, ni la base económica necesaria, ni el poder indispensable para llevar a cabo el desarrollo del país a pesar de contar con técnicos y pro-

fesionistas que, por sus habilidades, desempeñan un papel clave en dicho proceso.

a) *Relación entre la actitud frente a qué grupos son los agentes del desarrollo y preferencia por un tipo específico de dominación*

Como vimos hasta ahora, la percepción que los individuos tienen con respecto a: la estructura de dominación, la necesidad de cambiarla o no para que el desarrollo se torne más viable, los grupos más favorables al desarrollo, cuáles son los agentes de tal proceso, etcétera, nos suministra elementos para ir configurando la "visión" que los individuos en su conjunto y, en cierta medida, los grupos considerados, tienen del desarrollo. Cabría verificar en qué medida algunas de las tendencias presentes en las relaciones ya analizadas ejercen influencia sobre la legitimación de un tipo específico de dominio; o sea, ¿en qué medida la elección de determinados grupos de clase como grupos claves en el desarrollo del país contribuye a la legitimación de una estructura de dominio integrada por dichos grupos?

CUADRO XI

PORCENTAJE DE INFORMANTES QUE INCLUYEN A LOS GRUPOS DE CLASE ALTA ENTRE LOS QUE DEBERIAN TENER MAYOR PODER POR INCLUSION DE LOS GRUPOS DE CLASE ALTA ENTRE LOS MAS IMPORTANTES EN EL DESARROLLO

		<i>Incluyen a los grupos de clase alta entre los más importantes en el desarrollo</i>	
		<i>Sí</i>	<i>No</i>
Incluyen a los grupos de clase alta entre los que deberían tener mayor poder	Sí	59 %	19 %
	No	41 %	81 %
	Total	(100 %)	(100 %)
		(34)*	(48)*
			PHI=4.14

*Totales sobre los cuales fueron computados los porcentajes.

Entre los individuos que incluyen a los grupos de clase alta dentro de los que deberían tener mayor poder, un 59 % considera a tales grupos como agentes del desarrollo, mientras que de los que no los incluyen un 81 % los considera como no importantes en el desarrollo.

Por consiguiente es posible pensar que, de la misma manera que la percepción de la inclinación favorable de un grupo frente al desarro-

llo es un factor de peso para que sea incluido dentro de los que deben participar de la estructura de dominación (ver cuadro VIII), también el hecho de suponer que determinado grupo juega un papel clave en el proceso de desarrollo tiene una gran influencia en su inclusión dentro de los grupos que deben tener mayor poder en la sociedad.

Sin embargo, es importante notar que en ambos casos el hecho de percibir la inclinación desfavorable y la poca importancia de determinado grupo frente al desarrollo ejerce una mayor influencia sobre las opiniones individuales. Por ejemplo, la percepción de determinado grupo como desfavorable al desarrollo y/o como no importante en dicho proceso juega un papel más importante en la exclusión de este grupo de entre los grupos que deberían tener mayor poder que la percepción de su favorabilidad e importancia en el desarrollo.

- b) *Relación entre la percepción de los grupos que son favorables al desarrollo y la percepción de los grupos que son agentes de dicho proceso*

CUADRO XII

PORCENTAJE DE INFORMANTES QUE INCLUYEN A LOS GRUPOS DE CLASE ALTA ENTRE LOS MAS IMPORTANTES EN EL DESARROLLO POR INCLUSION DE LOS GRUPOS DE CLASE ALTA ENTRE LOS MAS FAVORABLES AL DESARROLLO

		<i>Incluyen a los grupos de clase alta entre los más favorables al desarrollo</i>	
		<i>Sí</i>	<i>No</i>
Incluyen a los grupos de clase alta entre los más importantes en el desarrollo	<i>Sí</i>	84 %	22 %
	<i>No</i>	16 %	78 %
	Total	(100%)	(100%)
		(25)*	(54)* PHI=,584

*Totales sobre los cuales fueron computados los porcentajes.

De los individuos que consideran a los grupos de clase alta entre los agentes del desarrollo, una mayoría (84 %) percibe a tales grupos como favorables al desarrollo, en contra a un 22 % que no los incluye entre los grupos favorables.

Estos resultados nos permiten afirmar que las percepciones y opiniones generales de los individuos frente al desarrollo guardan cierta

coherencia interna, las varias dimensiones de la ideología, tal como las definimos, se relacionan entre sí; esto apoya nuestra hipótesis inicial que sostiene que los individuos deberían tener, en su conjunto, una "visión" del desarrollo con cierta articulación de los elementos que la componen. Lo importante es que esta "visión" presenta contenidos diferentes tratándose de comerciantes o empleados públicos. Nos parece posible hacer tal afirmación ya que las tendencias generales encontradas hasta ahora nos muestran una orientación diferencial en cada una de las dimensiones analizadas; los comerciantes se orientan hacia la aceptación o preferencia por grupos de clase baja, mientras que la orientación de los empleados públicos se dirige hacia la no preferencia por grupos de clase alta y una relativa aceptación de los de clase baja.

2.4 Situación de clase e intereses comunes con los grupos de clase alta

Un punto básico en el análisis se refiere a los diferentes grupos con los cuales los comerciantes y los funcionarios públicos tienen intereses en común. Nuestra hipótesis es que los comerciantes tienen intereses comunes con grupos de clase alta, al paso que los empleados públicos los tienen con los grupos de clase media y/o baja. De hecho, los comerciantes en un 59 de los casos, contra un 3 de los empleados públicos, consideran a los grupos de clase alta entre aquellos con los cuales tienen intereses en común.

CUADRO XIII

SITUACION DE CLASE Y PORCENTAJE DE INFORMANTES QUE INCLUYEN A LOS GRUPOS DE CLASE ALTA ENTRE LOS GRUPOS CON LOS CUALES SE TIENE INTERESES EN COMUN

	<i>Situación de clase</i>	
	<i>Comerciantes</i>	<i>Empleados públicos</i>
Incluyen a los grupos de clase alta	59 %	3 %
No incluyen a los grupos de clase alta	41 %	97 %
Total	(100 %)	(100 %)
	(56)*	(64)* PHI=.614

*Totales sobre los cuales fueron computados los porcentajes.

Cabe señalar que los intereses de los empleados públicos son mucho más definidos que los de los comerciantes; o sea, los primeros, en su gran mayoría, afirman que los grupos de clase alta no están entre aquellos con los cuales ellos tienen intereses en común. Los comerciantes están bastante divididos a pesar de que la mayoría declaró tener intereses en común con grupos de clase alta. Este es un detalle importante que refleja, en cierta medida, la relación de dependencia, antagonismo y comunidad de intereses, existente entre comerciantes y empresarios industriales y comerciales; tales grupos, si por un lado participan de ciertos intereses económicos en común, por otro lado presentan relaciones antagónicas; incluso algunos de los comerciantes encuestados declararon tener intereses comunes y antagónicos, a la vez, con los grandes empresarios industriales y comerciales.

Uno podría preguntar en qué medida la existencia de intereses comunes entre los grupos está relacionada con la posición del individuo frente a cómo llevar a cabo el desarrollo del país, o sea, ¿qué relación hay entre el hecho de tener intereses con los grupos de la clase alta y la aceptación de una cierta política estatal? Según nuestro esquema teórico todos los elementos ya mencionados (grupos percibidos como favorables al desarrollo, grupos considerados como más importantes en este proceso, grupos que deberían tener mayor poder, etcétera), conjuntamente con los intereses de los individuos y la aceptación de cierta política estatal, configuran una posición por parte de los individuos y/o grupos frente al desarrollo del país. De hecho, no hay por qué pensar que las relaciones se dan en una o en otra dirección, sin embargo, es posible concebir un determinado modo de articulación entre las variables. Nos parece que es viable pensar que la dirección de los intereses de grupo —intereses comunes con grupos de clase alta o no— se relaciona con la aceptación o no de un determinado tipo de intervención estatal, y a partir de la forma como se vinculan estos elementos con los demás, es posible delinear la visión de los grupos y/o conjunto de individuos frente al proceso de desarrollo. No hay duda de que cada uno de los grupos puede presentar mayor coherencia interna en relación a algunos elementos y no en relación a otros, pero aún así es posible caracterizarlos.

Por lo tanto, si tomamos como indicador de la posición del individuo frente a cómo llevar a cabo el desarrollo del país su aceptación de un determinado tipo de intervención estatal en la vida económica del país, es posible considerar tal elemento como un factor clave en la comprensión de las otras opiniones analizadas, o sea, un elemento importante en la estructuración de los contenidos ideológicos de los grupos analizados.

2.5. *Situación de clase y actitud frente a la intervención expropiadora del Estado en la vida económica del país*

Al hablar de intervención expropiadora del Estado en la vida económica del país, nos referimos a una acción directa del Estado a través de una política de reforma agraria y/o nacionalización del cobre y/o eliminación de la propiedad privada y/o de control de la actividad económica, etcétera. Se trata no de una actuación de tipo proteccionista a base de políticas de control de cambio y/o políticas crediticias, sino de una intervención expropiadora, de la participación efectiva del Estado en la vida económica del país, sustituyendo, en gran parte, a la actividad privada en la tarea de llevar a cabo el desarrollo del país.²³

Dados los intereses vinculados a cada una de las situaciones de clase, es de esperarse que los comerciantes tengan una actitud desfavorable hacia la intervención estatal realizada en los términos expuestos arriba. En lo que se refiere a los empleados públicos, dados sus vínculos con los organismos estatales y con la política gubernamental, es de esperarse una actitud favorable hacia la intervención del Estado en la vida económica del país.

Encontramos que entre los comerciantes analizados, un 12.5 % está en favor de la intervención expropiadora del Estado, mientras que entre los empleados públicos hay un 63 % que la apoya.

CUADRO XIV

SITUACION DE CLASE Y ACTITUD FRENTE A LA INTERVENCIÓN EXPROPIADORA DEL ESTADO EN LA VIDA ECONOMICA DEL PAIS

		<i>Situación de clase</i>	
		<i>Comerciantes</i>	<i>Empleados Públicos</i>
Actitud frente a la intervención del Estado	Favorable	12.5 %	63 %
	Desfavorable	87.5 %	37 %
	Total	(100%)	(100%)
		(48)*	(67)* PHI=.501

*Totales sobre los cuales fueron computados los porcentajes.

Cabe notar que la actitud de los comerciantes está más estructurada que la de los empleados públicos; los comerciantes, en su gran mayoría, son desfavorables a la intervención estatal mencionada.

Podríamos verificar en qué medida la actitud del individuo y/o grupo frente a la intervención estatal en la vida económica del país

está vinculada con un modo determinado de concebir el proceso de desarrollo nacional y en qué medida tal concepción está relacionada con los intereses específicos de los grupos en cuestión. Es de esperarse, puesto que consideramos la actitud frente a la intervención expropiadora del Estado como la dimensión básica en torno a la cual se estructuran las demás actitudes, que se encuentre relación entre: *a)* actitud frente a la intervención estatal y grupos favorables al desarrollo; *b)* actitud frente a la intervención estatal y preferencia por un tipo específico de dominación; *c)* actitud frente a la intervención estatal y elección de determinados grupos como los más importantes en el desarrollo, y *d)* actitud frente a la intervención estatal e intereses en común con determinados grupos.

CUADRO XV

PORCENTAJE DE INFORMANTES QUE INCLUYEN A LOS GRUPOS DE CLASE ALTA ENTRE LOS MAS FAVORABLES AL DESARROLLO, ENTRE LOS QUE DEBERIAN TENER MAYOR PODER, ENTRE LOS MAS IMPORTANTES EN EL DESARROLLO Y ENTRE LOS GRUPOS CON LOS QUE SE TIENEN INTERESES EN COMUN POR ACTITUD FRENTE A LA INTERVENCION EXPROPIADORA DEL ESTADO EN LA VIDA ECONOMICA DEL PAIS

	<i>Actitud frente a la intervención del Estado</i>		
		<i>Favorable</i>	<i>Desfavorable</i>
Incluyen a los grupos de clase alta entre los más favorables al desarrollo	Sí	13 %	52 %
	No	87 %	48 %
	Total	(100%)	(100%)
	N	(44)*	(56)* PHI=.398
Incluyen a los grupos de clase alta entre los que deberían tener mayor poder	Sí	29 %	49 %
	No	71 %	51 %
	Total	(100 %)	(100%)
	N	(38)*	(55)* PHI=.201
Incluyen a los grupos de clase alta entre los más importantes en el desarrollo	Sí	24 %	63 %
	No	76 %	37 %
	Total	(100%)	(100%)
	N	(38)*	(46)* PHI=.393
Incluyen a los grupos de clase alta entre los grupos con los que se tienen intereses en común	Sí	5 %	37 %
	No	95 %	63 %
	Total	(100%)	(100%)
	N	(44)*	(62)*

*Totales sobre los cuales fueron computados los porcentajes.

Analizando el cuadro XV con el objeto de conocer las tendencias generales y no de explicar el porqué de cada relación podemos ver

que hay un mayor porcentaje de individuos favorables a la intervención expropiadora del Estado que de individuos desfavorables entre los siguientes: aquellos que no consideran a los grupos de clase alta como favorables al desarrollo (87 % en contra de 48 %), los que no aceptan su dominio (71 % en contra de 51 %), los que no los incluyen entre los agentes del desarrollo (76 % en contra de 37 %) y los que no los incluyen entre los grupos con los cuales tienen intereses en común (95 % en contra de un 63 %).

En el caso de los individuos que incluyen a los grupos de clase alta entre los más favorables, los más importantes en el desarrollo, etcétera, la tendencia presente, en términos generales, es una actitud desfavorable a la intervención estatal.

Estos resultados nos dan una cierta evidencia empírica que nos permite afirmar que las diferentes dimensiones consideradas (agentes del desarrollo, preferencia por un tipo específico de dominación, comunidad de intereses), están relacionadas con la preferencia por una vía específica de desarrollo (medida a través de la actitud frente a la intervención expropiadora del Estado en la vida económica del país).

3. Consideraciones sobre la interpretación de los resultados

En base a los resultados presentados podemos afirmar que las actitudes y percepciones del conjunto de individuos analizados guardan una cierta coherencia interna, lo que nos permite hablar de una "visión" del desarrollo del conjunto de individuos; esta visión no es homogénea para todo el conjunto sino que se caracteriza por estructurarse alrededor de dos ejes básicos; esto permite distinguir con cierta claridad dos tendencias principales de diferenciación de los contenidos ideológicos de los grupos analizados. Una de estas tendencias sería la que podríamos llamar de aceptación general de los grupos de clase alta, rechazo de los grupos de clase baja y no aceptación de una intervención expropiadora por parte del Estado; la otra de no aceptación de los grupos de clase alta, aceptación relativa de los grupos de clase baja y aceptación de la intervención estatal. El grado de estructuración alrededor de la primera tendencia es mayor que el de la segunda; hay una mayor aceptación de los grupos de clase alta y un mayor rechazo de los de clase baja que al inverso, esto es, aceptación de los grupos de clase baja y rechazo de los de clase alta.

Cabe notar que esto es válido para los individuos y/o grupos en términos de tendencias generales y no para cada individuo tomado aisladamente. Por lo tanto, tales elementos configuran contenidos ideológicos distintos que se reflejan en dos "visiones" diferentes del desarrollo del país.

Como los comerciantes en su mayoría son desfavorables a la intervención del Estado y presentan una actitud de aceptación hacia los grupos de clase alta y de no aceptación hacia los de clase baja, podemos decir que tienen una visión del desarrollo distinta de la de la mayoría de los empleados públicos, cuya visión particular se estructura alrededor de otra tendencia básica.

En lo que se refiere a la estructuración de la “visión” del desarrollo de cada grupo en particular, sería necesario analizar con más detalles las relaciones entre las variables mencionadas, considerando a cada grupo por separado, para verificar si el principio de estructuración es el mismo para los dos grupos o si hay cambios significativos dentro de cada grupo. Dado el número reducido de casos no se hará tal análisis; sin embargo, hay elementos importantes que pueden ser señalados contando con los resultados disponibles.

Las percepciones y actitudes de comerciantes y empleados públicos no se ubican a lo largo de un continuo sino que se organizan alrededor de los dos ejes o tendencias mencionadas. Si además de considerar, en términos generales, aceptación de los grupos de clase alta, rechazo de los de clase baja y no aceptación hacia la intervención estatal, por un lado, y aceptación de los grupos de clase baja y no aceptación de los de clase alta y actitud favorable hacia la intervención estatal por otro, se toman en cuenta las dimensiones en las que se da la aceptación y la no aceptación, entonces aparecen diferencias importantes en la estructuración de las actitudes y percepciones de comerciantes y empleados públicos.

Por ejemplo, en lo referente a la percepción de: la estructura de dominación, la actitud de los grupos frente al desarrollo y de las relaciones entre los intereses de los grupos, los empleados públicos presentan una mayor homogeneidad interna, una mayor estructuración de dichas percepciones que los comerciantes. Estos últimos presentan actitudes más estructuradas con respecto a la intervención del Estado, los grupos que deberían tener mayor poder y los que son clave en el desarrollo del país, que los empleados públicos. La conclusión que se puede sacar de tales resultados es que los empleados públicos, como grupo, tienen percepciones bastante definidas; sin embargo, sus actitudes no guardan la misma homogeneidad. La menor estructuración de su actitud de “no aceptación” de la clase alta y de aceptación de obreros y campesinos es bastante sugestiva. Los empleados públicos ni rechazan totalmente a los grupos de la clase alta ni aceptan totalmente a los de clase baja; no son un grupo estructuralmente autónomo, son ambiguos. Buscan el apoyo de los obreros cuando lo necesitan, pero cuando esta alianza se torna “peligrosa” no vacilan en recurrir a los grupos de clase alta para defenderse de los sectores po-

pulares. Los empleados públicos no participan de contenidos ideológicos con matices revolucionarios y socializantes, sino más bien de contenidos reformistas. Cuando se les preguntó si para el desarrollo del país era necesario mantener, reformar o cambiar radicalmente las instituciones actuales, un 58.4 % estaba a favor de que se debería reformarlas.

Una vez evidenciadas las diferencias entre los dos grupos analizados, cabría verificar qué elementos y/o factores nos pueden explicar tales diferencias. Nuestro interés siempre fue buscar una tendencia general y analizar el porqué de tal tendencia. Es cierto, como ya se señaló anteriormente, que la situación de clase de los grupos analizados nos explica gran parte de las diferencias encontradas. Esto porque el hecho de ser comerciantes implica una cierta posición dentro de la estructura de clases que determina ciertos vínculos y/o relaciones con las otras clases y/o grupos. La propiedad sobre determinados bienes implica condiciones específicas de vida; los individuos tienen una base económica propia que les permite trabajar por cuenta propia, no tienen vínculos de dependencia directa con ningún organismo estatal. Su situación de clase específica permite y condiciona, en parte, sus intereses tanto económicos como políticos.

Los empleados públicos, como no propietarios de bienes susceptibles de producir ganancias, carecen de base económica propia ya que tienen que ofrecer sus servicios para la obtención de recursos económicos necesarios; de ahí sus vínculos con determinados organismos estatales. Su posición en la estructura de clases —como asalariados— crea vínculos específicos con las demás clases y/o grupos asalariados, permite la formación de intereses específicos y/o comunes con los de dichos grupos y/o clases.

Lo importante no es solamente demostrar por qué difiere la visión del desarrollo de tales grupos, sino por qué las diferencias se dan en un sentido y no en otro. Asimismo, nos parece necesaria una mayor reflexión sobre las diferencias encontradas con el objeto de llegar a elementos que nos permitan delinear contenidos ideológicos específicos vinculados a cada una de las situaciones de clase en cuestión.

No hay duda de que, para llegar a una mejor interpretación de los resultados, es fundamental tener como marco de referencia general el proceso histórico chileno. Solamente así es posible comprender adecuadamente las orientaciones específicas, las alianzas y/o conflictos de estos grupos con los demás, tendencias éstas que fueran condicionadas y posibilitadas, en parte, por el tipo de características estructurales presentes en tal sociedad.

Por lo tanto, los contenidos específicos y el sentido de las diferencias encontradas dependen, en parte, de la ubicación de los indivi-

duos en una estructura social que se fue configurando a lo largo de las transformaciones económicas, políticas y sociales presentes en Chile y que fue adquiriendo características propias como resultado del proceso histórico chileno. Esto hizo posible cierto tipo de articulación entre las diferentes esferas estructurales lo que, a su vez, condicionó que a ciertas posiciones en la estructura de clase estuviesen vinculadas determinadas orientaciones e intereses, compartidos o no, por los individuos que ocupan otras posiciones.

En el caso de los comerciantes es claro el vínculo que tienen con grupos de la clase alta, principalmente con los grandes empresarios industriales y comerciales. Tal relación se puede establecer tanto en base a intereses económicos comunes (necesidad de ampliación del mercado interno, necesidad de ayuda estatal a base de créditos, reducción de impuestos, etcétera) como en base a una cierta dependencia de comerciantes con relación a los grandes empresarios. La relación de sus intereses es, a la vez, de alianza y conflicto, lo que en cierta medida contribuye a que los comerciantes presenten una tendencia general de aceptación de los grupos de clase alta, ya que en parte dependen de ellos.

Elementos de la pequeña burguesía, o más específicamente los medianos comerciantes, no disponen del poder económico y político necesario para lograr reivindicaciones a través de una mayor participación en la esfera de poder, como grupo independiente. Han actuado siempre como "socios menores" de la gran burguesía industrial y comercial, con cuyo apoyo pueden obtener beneficios. Los comerciantes, como intermediarios entre productores y consumidores, están pendientes tanto de los primeros como de los segundos. Es el gran productor el que les entrega los bienes para ser puestos en el mercado; la actividad de los comerciantes depende, en parte, de las actividades de los productores; los beneficios alcanzados por éstos se reflejan, en última instancia, en aquéllos. Por ejemplo, producción en mayor cantidad por precios menores, etcétera.

Están vinculados con el desarrollo del país a través del provecho que pueden derivar de tal desarrollo. Entienden al desarrollo como una ampliación del mercado consumidor a través del aumento del poder adquisitivo del consumidor, lo que representa para los comerciantes una posibilidad de vender sus productos, como avance de la economía capitalista en base al aumento de la participación de la iniciativa privada en la actividad económica y, si es posible, quieren un desarrollo sin expropiaciones. Hay rasgos de liberalismo económico en cierta medida contradictorios ya que no aceptan la intervención estatal en la economía a través del control de la actividad productiva misma; o más específicamente, no aceptan una intervención expropiado-

ra pero buscan el apoyo estatal para la obtención de créditos y financiamientos, o sea, aceptan la intervención del Estado cuando está dirigida a crear condiciones favorables al desarrollo de la iniciativa privada. De ahí la necesidad de controlar la actividad estatal a través de la participación en la estructura de poder, como socio menor de grupos que puedan defender sus intereses. Por eso consideran importantes a tales grupos en el desarrollo del país puesto que es visto como ampliación de la actividad capitalista en el territorio; de ahí también la necesidad de un predominio de grupos de clase alta para orientar la actividad estatal según sus intereses.

En relación con los empleados públicos, se manifiestan los vínculos directos que tienen con los organismos estatales de los cuales dependen. Tales grupos, a través de la historia chilena, han venido apoyándose en el Estado para abrirse caminos que anteriormente les estaban vedados y para lograr una mayor participación económica, social y política. No apoyan en su gran mayoría a grupos de la clase alta; no los ven como los grupos más importantes en el desarrollo del país, no porque sean partidarios de un cambio radical en la estructura económica, social y política, sino porque su posición en el mercado les permite y condiciona relaciones con los grupos que no son los de clase alta. Como asalariados es más probable que mantengan vínculos con otros asalariados a fin de obtener reivindicaciones que les resultan provechosas. Los grupos obreros, por estar organizados y porque se imponen, son tomados en cuenta por los grupos dominantes y sirven como apoyo a los grupos medios asalariados; éstos, a pesar de no compartir sus tendencias ideológicas, como se puede observar en varias ocasiones, se alían a tales grupos a fin de lograr la fuerza política de que carecen.

Los empleados públicos no aceptan a los grupos de clase alta, pero tampoco su actitud de "no aceptación" de tales grupos está altamente estructurada. No los aceptan pero mantienen lazos con ellos, a los cuales pueden recurrir cuando sea necesario.

Para los grupos burocráticos asalariados, dependientes de los organismos estatales, la intervención del Estado en la actividad económica del país significa una mayor participación en la vida del país, una posibilidad de constituirse en una capa burocrática con gran poder de presión en las decisiones importantes. Sin embargo, no presentan una actitud favorable a un desarrollo por vías socialistas. Puesto que el Estado representa, en parte, sus intereses, favorecen el control estatal sobre la actividad económica capitalista, lo que para ellos significa la disminución del poder de los grupos de clase alta pero no su exclusión total del sistema de dominio y significa, también, una alianza con los sectores populares, pero sin rebasar los límites permitidos a

causa de las tendencias generales reformistas de los grupos burocráticos.

CONCLUSIONES

Las evidencias empíricas obtenidas a partir del presente estudio permiten sostener que el concepto de "situación de clase" posee un mayor valor explicativo sobre los contenidos ideológicos de los dos grupos investigados que el concepto de estrato social. Los resultados indican que los comerciantes y los empleados públicos por ocupar distintas situaciones de clase difieren en su visión del desarrollo, o sea, participan de contenidos ideológicos distintos. Los comerciantes presentan en su mayoría una actitud de aceptación hacia los grupos de clase alta y de rechazo hacia los grupos de clase baja, consideran a los primeros como los grupos más importantes en el desarrollo del país, como los que deben tener mayor poder, como aquellos con los que tienen intereses en común, etcétera, y, además, son desfavorables a una intervención expropiadora por parte del Estado. Los empleados públicos, por el contrario, tienen una actitud de aceptación hacia los grupos de clase baja y de rechazo hacia los de clase alta; en su gran mayoría eligen a los primeros como los grupos que deben tener mayor poder, los incluyen entre los grupos que son más importantes en el desarrollo del país, y son favorables a la intervención estatal de tipo expropiadora en la vida económica del país. Es importante señalar que las diferencias entre comerciantes y empleados públicos no se limitan únicamente a los contenidos específicos de sus respectivas "visiones del desarrollo", sino que se extienden hacia la estructuración de dichos contenidos. Es posible afirmar, en términos generales, que las actitudes de los comerciantes hacia los diferentes grupos y hacia la intervención estatal presentan un mayor grado de estructuración que la de los empleados públicos, a pesar de que estos últimos presentaron una percepción más estructurada de la estructura de poder y de las relaciones que guardan sus intereses con los de otros grupos.

Aún cuando los hallazgos encontrados no puedan ser generalizados a las poblaciones correspondientes, dada la carencia de aleatoriedad en la muestra, en base a ellos se tienen suficientes elementos para poder subrayar la importancia y la necesidad de centrar estudios teóricos y empíricos en los llamados "sectores medios", con el objeto de conceptualizarlos con mayor claridad y precisión, analizar sus diferencias internas, sus relaciones con las demás clases y/o grupos, su importancia en el desarrollo, etcétera. El presente estudio sugiere que dichos análisis se hagan tomando en cuenta el concepto de situación

de clase, ya que él permite captar diferencias internas, tanto en lo que se refiere a la posición que los diferentes grupos (que integran a los sectores medios) ocupan en la estructura de clase como en lo que respecta a sus distinciones a nivel ideológico, y, además, brinda la posibilidad de analizar las relaciones entre estructura e ideología. Las diferencias y relaciones anotadas no serían debidamente captadas si se trata a dichos grupos como un todo homogéneo o se utilizan criterios que los unifiquen. De lo que se trata pues, es de emplear el concepto que ofrezca mayores posibilidades analíticas. Estudios de esta naturaleza pueden, quizás, contribuir para comprender más claramente el papel de "los sectores medios" en el desarrollo de los países latinoamericanos.

NOTAS

¹Se utiliza el término sectores medios para referirse a los diferentes grupos tales como profesionistas, empleados públicos, comerciantes, etcétera, que son llamados en la literatura sociológica "clases medias" o "estratos medios"; estos conceptos son utilizados en forma vaga, ambigua, y casi siempre indistintamente. Lo que nos proponemos a lo largo del presente estudio es definir situaciones de clase específicas al interior de dichos sectores con el objeto de ganar tanto en precisión como en elementos teóricos y analíticos en el estudio de los grupos mencionados.

²En Argentina la proporción de los estratos medios se triplicó en 80 años (1870-1950); en México y en Brasil se duplicó. En Argentina de un 11% en 1870 aumentó a un 36% en 1950; en Brasil de un 8% a un 17% y en México de un 9% en 1895 a un 17% en 1940. Gino Germani, "Estrategia para estimular la movilidad social" en *La industrialización en América Latina*, J. Kahl, editor, FCE, México, 1965, p. 298.

³Johnson, J., *La transformación política en América Latina. Surgimiento de los sectores medios*. Solar/Hachette, Buenos Aires, 1961.

Hoselitz, B.F., "El desarrollo económico en América Latina", en *Desarrollo Económico*, octubre-diciembre de 1962, pp. 49 y ss.

Graciarena, J., *Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina*, Paidós, Buenos Aires, 1967, cap. V.

Ratinoff, L., "Los nuevos grupos urbanos: las clases medias" en *Elites y desarrollo en América Latina*, compiladores Lipset y Solari, Paidós, Buenos Aires, 1967.

⁴Como escribió Graciarena: "en varios estudios que se refieren explícitamente a las 'clases medias', éstas no son tratadas verdaderamente como clase. El tipo de teoría que se utiliza y el análisis que se realiza, empírico o teórico, asume como punto de partida, y también como meta, el que las clases medias no son clases sociales sino sectores medios". Graciarena, J., *op. cit.*, p. 139.

Johnson, por ejemplo, se niega a utilizar el término "clases medias" y propone su reemplazo por el de "sectores medios" aduciendo para esto varias razones, como por ejemplo, que los sectores medios son heterogéneos en su composición y en sus vinculaciones funcionales con la estructura social, que la variedad estructural de sus diversos segmentos componentes (empleados y patronos, rurales y urbanos, comerciantes e industriales, etcétera) determinan una gama de comportamientos políticos y de objetivos sociales. Johnson, J., *op. cit.*, pp. 22 a 29.

⁵Dahrendorf, R., *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, RIALP, Madrid, 1962, p. 13.

Sobre los conceptos de clase social y estrato social ver: Stavenhagen, R., "Estratificación

social y estructura de clases”, *Revista de Ciencias Políticas y Sociales*, UNAM, año VII, núm. 27, enero-marzo, 1962, pp. 77-102.

⁶“El concepto mismo de ‘clase media’ contiene ambigüedades y equívocos; si se trata, como es el caso con frecuencia, de estratos que obtienen ingresos medios y que se sitúan, por lo tanto, entre los dos extremos de una escala económica, no se tiene más que un agrupamiento estadístico, no una clase social. Pero generalmente el concepto se refiere más bien a personas que se dedican a cierto tipo de ocupación, sobre todo del sector terciario de la economía: el comercio y los servicios, principalmente en el medio urbano. Se trata, en este caso, de empleados administrativos, burócratas, comerciantes y cierto tipo de profesionistas. También se refiere el concepto, a veces, a aquellos grupos sociales que no encajan dentro del modelo tradicional de la estructura social latinoamericana, en la que sólo existían, supuestamente, la aristocracia terrateniente y los peones sin tierra. Todo lo demás, desde pequeños propietarios del campo hasta la población urbana en su conjunto, es entonces considerado como ‘clase media’.” Stavenhagen, R., “Siete tesis equivocadas sobre América Latina” en *Arauco*, núm. 27, 1966, pp. 19-36.

⁷Para un tratamiento sistemático del concepto de situación de clase: véase, Weber, Max, *Economía y sociedad*, FCE, México, Buenos Aires, 1964, tomo II, pp. 683-686.

⁸Weber, Max., *op. cit.*

⁹Cardoso, F. H. y Faletto, E., *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Ilpes, Santiago de Chile, 1966.

¹⁰Entre otros trabajos relacionados con este tema se encuentran: Cardoso, F. H., *Política e Desenvolvimento em Sociedades Dependentes*, tesis, no publicada, São Paulo, 1968; Soares, G. A. D., “Involucramiento político e ideología”, en *Revista Mexicana de Sociología*, año XXIX, vol. XXIX, núm. 4, octubre-diciembre, 1967; Faria, Vilmar, *Situación de clase, ideología y acción política*. Santiago, FLACSO, mimeografiado, 1967; Grossi, M. G., *Empresarios industriales y desarrollo*, Santiago, FLACSO, 1969; Faria, Vilmar, “Desenvolvimento Economico e Hegemonia Burguesa”, en *Boletín de ELAS/FLACSO*, año 1, núm. 2, Santiago, 1968.

¹¹Faria, Vilmar, *op. cit.*

¹²A partir de la elaboración de un esbozo histórico de la sociedad chilena fue posible por un lado llegar a dos situaciones de clase que fueron configurándose en el curso de las transformaciones estructurales ocurridas en el país (el sector mercantil, que surge ligado a la vida urbana, a la actividad exportadora y al incipiente mercado interno, y un sector burocrático que se forma vinculado al aparato estatal); y por otro elaborar un conjunto de hipótesis acerca de los diferentes contenidos ideológicos de cada una de las dos situaciones de clase consideradas. Debido a las limitaciones de espacio no se incluye en esta versión del trabajo tal material, véase: María das Gracias Grosi, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira de M., “Reconstrucción histórica” en Grossi, M.G., *op. cit.*

¹³“Es posible concebir las estructuras ideológicas como sistemas de representación por medio de los cuales los hombres expresan un modo particular por el cual ellos sienten que participan de determinadas condiciones de existencia social y en función de los cuales actúan efectivamente frente a estas mismas condiciones. La ideología no es la transcripción inmediata de las condiciones de existencia social, ni el reino de la pura ilusión, no puede ser asumida como la expresión sustantiva de algún modo de relación social. Supone como escribió Althusser, una relación real, una relación vivida y una relación imaginaria”, sacado de Cardoso, F. H., *op. cit.*

¹⁴Cardoso, F. H., *op. cit.*

¹⁵Cardoso, F. H., *op. cit.*

¹⁶Para llevar a cabo el análisis empírico propuesto se seleccionaron dos grupos de individuos que a través de los criterios ya mencionados (posesión de bienes susceptibles de producir ganancias, número de empleados, tipo de trabajo que ofrecen para percibir sueldo, tipo

de institución a la cual ofrecen su trabajo, etcétera) pudieron ser clasificados en situaciones de clase distintas.

Por un lado se eligieron individuos que eran propietarios de negocios comerciales y que utilizaban un cierto número de empleados; éstos formaron el grupo de medianos comerciantes. El criterio diferenciador entre grandes y medianos comerciantes fue el monto de mano de obra empleada. La sub-muestra de comerciantes fue obtenida a partir de un marco muestral hecho para un estudio sobre pequeños empresarios en Santiago de Chile, dirigido por el Centro de Estudios Sociales de la Universidad de Chile. El citado Centro facilitó el material de donde fue posible sacar un total de 75 comerciantes que satisficían los criterios fijados, o sea, aquellos comerciantes que utilizaban local y empleaban de 5 a 10 personas incluyendo familiares, empleados y dueños.

Sin embargo, no fue posible encuestar a todos los individuos seleccionados debido a dificultades de diversa índole, tales como: rechazos, cambio de dirección, disolución de negocio comercial, etcétera. De ahí que, dada la necesidad de lograr un número mínimo de casos, se seleccionaron nuevos elementos, lo cual nos obligó a modificar los criterios definidos anteriormente. Así, se tuvo que considerar en la muestra a comerciantes en cuya tienda trabajaban hasta 15 personas, incluyendo socios, familiares y empleados. A pesar de ello, sólo conseguimos una muestra de 61 casos. En esta muestra hay comerciantes que son únicos dueños y aquellos que tienen uno o más socios; la rama de actividad es, en la mayoría de los casos, tiendas de telas.

Cabe señalar que, siendo la muestra del CESO aleatoria, la sub-muestra con la que se trabajó no lo es, ya que introdujimos reemplazos intencionales y utilizamos solamente una parte de ella al eliminar a los individuos que ya habían sido encuestados con anterioridad.

Por otro lado, se eligieron individuos que poseían habilidades no manuales, principalmente administrativas, que eran empleados públicos. En lo que se refiere a este grupo se encuestaron a 72 individuos que trabajaban en organismos estatales; la selección fue intencional, ya que no se hizo diseño muestral sino que se tomó a los individuos que satisficían los criterios antes mencionados y que se prestaban a ser entrevistados. Los funcionarios públicos desempeñaban sus labores principalmente en 3 organismos en los que nos fue permitido aplicar el cuestionario: Promoción Popular, Dirección de Estadística y Censos y Servicio de Ferrocarriles. Los funcionarios encuestados eran, en su mayoría, empleados administrativos y algunos eran técnicos; no se incluyó al personal de intendencia porque nuestro interés estaba en los trabajadores no manuales. Por lo expuesto, las conclusiones de este estudio son válidas únicamente para los grupos analizados, ya que la muestra no satisface los criterios de aleatoriedad.

¹⁷ Véase nota núm. 12.

¹⁸ Se consideraron 10 grupos, que fueron ubicados en clase alta, media y baja por los propios individuos encuestados: 1) grandes empresarios industriales y comerciales (clase alta), 2) grandes propietarios agrícolas (clase alta), 3) empleados públicos (clase media), 4) militares (clase media), 5) comerciantes (clase media), 6) profesionales liberales (clase media), 7) políticos (clase media), 8) clero (no clasificado), 9) campesinos (clase baja), 10) obreros (clase baja).

Este procedimiento facilitó el análisis de los datos en la medida que posibilitó juntar los diferentes grupos en categorías más amplias (clase alta, media y baja). Como ya lo señalamos en la introducción, los términos clase alta, media y baja son vagos y ambiguos pero reflejan a *grosso modo* la percepción global que los individuos tienen de la posición de dichos grupos en la sociedad. Cabe aclarar que al utilizar los términos clase alta, media y baja no estamos refiriéndonos al concepto de clase tal como lo entendemos sino más bien buscando emplear una terminología compartida por los individuos encuestados.

¹⁹ No se hicieron pruebas de significación para los coeficientes porque la muestra no satisface el supuesto de aleatoriedad necesaria para la aplicación de las pruebas de significación, basadas en la X^2 . Véase: Blalock, H., *Estadística social*, Fondo de Cultura Económica, México, Buenos Aires, 1966, p. 238.

Además cabe señalar que siendo la muestra no probabilística, lo cual impide hacer inferencias para la población, no hay necesidad de calcular la significación de las relaciones. Lo

anterior debido a que este tipo de pruebas sirve para garantizar, con un cierto nivel de significación, que las relaciones encontradas en la muestra existen en la población.

²⁰ Hay que dejar claro que no estamos negando la importancia del ingreso, educación, etcétera, para el estudio de las actitudes individuales en general; estamos buscando mostrar que la situación de clase tiene un mayor valor explicativo para el problema en cuestión que las demás variables consideradas y que el concepto de clase tiene primacía en relación con el de estrato en nuestro esquema teórico. Para saber si las diferencias de ingreso, educación, etcétera, nos explican otras diferencias al interior de los grupos sería necesario analizar las tendencias generales en las dos sub-muestras en relación con tales variables, y éste no es nuestro objetivo inmediato.

²¹ La relación encontrada es válida para la muestra en su conjunto (incluyendo a comerciantes y a empleados). Uno debe tener presente que esta relación, así como las que serán presentadas en los cuadros VIII, XI, XII y XV, pueden deberse, en gran parte, al efecto de la variable situación de clase, ya que ésta está relacionada con las variables de los cuadros correspondientes. Cabría, por lo tanto, controlar el efecto de situación de clase o analizar en cada una de las sub-muestras, o sea, para comerciantes y empleados públicos, las relaciones entre las variables consideradas en cada cuadro a fin de verificar si las relaciones persisten, cambian de sentido o desaparecen. El segundo tipo de análisis tiene la ventaja de permitir que se estudie la estructuración de las actitudes de cada grupo en particular. Sin embargo, como nuestro objetivo es encontrar tendencias generales de articulación entre las variables, tomando en cuenta el número reducido de casos con que se trabaja, nos quedaremos solamente con el análisis para la muestra en su conjunto. Nos interesa hacerlo para establecer la configuración de la visión del desarrollo de los grupos analizados; por lo tanto, no es importante saber si las relaciones estudiadas se dan o no a través de la situación de clase.

²² Así, por ejemplo, en los años veinte, cuando a través del "alesandrismo" sectores medios urbanos se incorporan al Estado, lo hacen por intermedio de su alianza con la burguesía; ésta, al debilitarse su poder debido a la crisis salitrera, recurrió a tales grupos a fin de volver a equilibrar el antiguo sistema de poder. Cabe señalar en esta alianza la presencia principalmente de los sectores mercantiles, que no buscaban una participación real en la estructura de dominación (ni se abrían posibilidades estructurales para ello) sino la obtención de simples reivindicaciones políticas; tampoco buscaban cambios radicales sino que actuaban como elementos estabilizadores. En 1938, cuando se concretiza el Frente Popular, sectores medios, principalmente grupos burocráticos están presentes al lado de los sectores populares; ahora ya se apoyan en el Estado en busca de una base económica propia, pero no como "clase" en defensa de intereses propios. Poco más tarde, cuando la presión de las clases trabajadoras se hace más fuerte, encuentran en la burguesía un aliado que les permite resistir la presión popular.

²³ La actitud frente a la intervención expropiadora del Estado fue medida a través de un índice jerárquico, que permitió la ubicación de los individuos a lo largo de un continuo que abarca desde las actitudes más favorables hasta las más desfavorables y el análisis de dichas actitudes en lo que se refiere a su mayor o menor grado de estructuración.

En relación al primer punto cabe aclarar que no se utilizaron para los análisis posteriores todas las variaciones presentes en la actitud considerada, sino que se dicotomizó en favorables y desfavorables a la intervención estatal expropiadora. Por lo tanto, una actitud favorable a la intervención estatal no significa la aceptación de todas las políticas consideradas para medirla. Para otorgar a un individuo una actitud favorable no es necesario que acepte todas las políticas propuestas (eliminación de la propiedad privada, nacionalización del cobre, etcétera), basta que esté a favor de un mínimo de dos tomando en cuenta el orden de los ítems establecido por el índice jerárquico, es decir del ítem más fuerte al más débil.

En lo que se refiere al punto dos, señalaremos que el hecho de poder jerarquizar las opiniones individuales nos indica la existencia de un cierto grado de estructuración de la actitud analizada. Es de esperar que un individuo que conteste "sí" al ítem más "fuerte", que en este caso es la eliminación de la propiedad privada, conteste afirmativamente a todos los demás (nacionalización del cobre, reforma agraria, etcétera). El coeficiente de reproducibilidad del índice en cuestión es de .947 lo que significa que hay una alta probabilidad de

que, a partir del puntaje del individuo, sea posible reproducir su patrón de respuestas, esto es, sus respuestas frente a cada ítem en particular.

Otra conclusión a lo que se puede llegar analizando el número de error por puntajes, es que la actitud desfavorable está más estructurada que la favorable ya que el número de errores es menor entre los que están en contra de las políticas propuestas que los que están a favor; aquéllos se desvían menos del patrón de respuestas que éstos (véase apéndice metodológico).

APENDICE METODOLOGICO

Procedimientos seguidos para la construcción del índice jerárquico

Con el objeto de medir la actitud de los individuos frente a la intervención expropiadora del Estado en la actividad económica del país se construyó un índice jerárquico en base a las siguientes preguntas:

- 1) Respecto al desarrollo del país, considera usted que la nacionalización del cobre es:
 - 1) Indispensable
 - 2) Util, pero no indispensable
 - 3) Innecesaria
 - 4) Perjudicial
- 2) Respecto al desarrollo del país, considera usted que la eliminación de la propiedad privada es:
 - 1) Indispensable
 - 2) Util, pero no indispensable
 - 3) Innecesaria
 - 4) Perjudicial
- 3) Respecto al desarrollo del país, considera usted que una política de reforma agraria es:
 - 1) Indispensable
 - 2) Util, pero no indispensable
 - 3) Innecesaria
 - 4) Perjudicial

¿Cree usted que una política de reforma agraria debe ser llevada a cabo con o sin expropiación de tierras?

Para el ítem referente a la reforma agraria se combinaron las dos preguntas anteriormente mencionadas.

- 4) ¿Con cuál de las siguientes afirmaciones está usted más de acuerdo?
 - 1) El Estado no debe intervenir en la vida económica del país y debe dejar los asuntos económicos en manos de otras personas.
 - 2) El Estado debe intervenir en la vida económica del país, pero sólo controlando algunos de sus aspectos.
 - 3) El Estado debe controlar las principales actividades económicas e intervenir en los otros aspectos de la vida económica.
 - 4) El Estado debe controlar toda la vida económica.

El primer paso que se siguió fue cruzar todos los ítems entre sí con el objeto de construir una matriz de correlación a fin de analizar la relación que los ítems mantenían entre sí, es decir, para ver si se estructuraban jerárquicamente.

Se dicotomizaron todos los ítems y se calcularon los coeficientes PHI (que en

caso de tablas dos por dos es igual al coeficiente de correlación producto-momento).

Los ítems fueron dicotomizados de la siguiente manera:

- | | |
|--|---|
| 1) Pregunta sobre nacionalización del cobre: | alternativa uno: cero
alternativa 2, 3, 4: uno |
| 2) Pregunta sobre eliminación de la propiedad privada: | alternativa 1, 2: cero
alternativa 3, 4: uno |
| 3) Pregunta sobre reforma agraria: | alternativa 1: cero
alternativa 2, 3, 4, 5, 6: uno |
| 1) Indispensable con expropiación | |
| 2) Indispensable sin expropiación | |
| 3) Util, pero no indispensable con expropiación | |
| 4) Util, pero no indispensable sin expropiación | |
| 5) Innecesario | |
| 6) Perjudicial | |
| 4) Pregunta sobre intervención estatal: | alternativa 3, 4: cero
alternativa 1, 2: uno |

Correlación entre los ítems:

	nacionalización del cobre	
	0	1
Intervención estatal	0	14
	1	59
	PHI= .4559	
	eliminación de la propiedad privada	
	0	1
Intervención estatal	0	24
	1	66
	PHI= .345	
	reforma agraria	
	0	1
Intervención estatal	0	10
	1	38
	PHI= .358	
	reforma agraria	
	0	1
Nacionalización del cobre	0	12
	1	38
	PHI=	
	eliminación de la propiedad privada	
	0	1
Nacionalización del cobre	0	21
	1	61
	PHI= .411	

Eliminación de la propiedad privada	reforma agraria	
	0	1
	0	28
1	34	48

PHI= .30

Una vez obtenidos los PHI se construyó la matriz de coeficientes:

	D	A	B	E
D	.	.440	.355	.300
A	.440	.	.455	.345
B	.355	.455	.	.411
E	.300	.345	.411	.

D: actitud frente a la reforma agraria

A: actitud frente a la intervención estatal

B: actitud frente a la nacionalización del cobre

E: actitud frente a la eliminación de la propiedad privada

A partir del análisis de la matriz de correlación podemos observar que los coeficientes disminuyen a medida que se apartan en cualquier dirección de la diagonal principal. Esto significa que hay una alta probabilidad de que tales ítems sigan una estructura jerárquica. En base a esto se construyó el índice jerárquico; la matriz de correlación nos da el orden de los ítems.

Los puntos de cortes fueron hechos en base a la técnica Cornell, en base a la minimización de los errores; esto influye en el coeficiente de reproductibilidad, tornándolo espuriamente alto. Así, cuando vemos que el CR es igual a .947 debemos tomar esta cifra con cautela ya que fue inflado por el método utilizado para hacer los puntos de cortes. Sin embargo, la diferencia CR-MMr es una buena diferencia, o sea .328.

Una vez construido el índice, se asignaron puntajes a los individuos según su patrón de respuestas. Los puntajes variaban de 0 a 4 (el individuo que tiene un puntaje de cero tiene una actitud favorable a la intervención estatal). Para efectos de análisis se dicotomizó: los puntajes 0, 1, 2 pasaron a ser favorables y los puntajes 3, 4 desfavorables.

El hecho de poder construir este índice jerárquico nos dice que las actitudes de los individuos frente a la intervención estatal presentan una cierta estructuración, es decir que el individuo que está a favor del ítem más fuerte probablemente estará a favor de los demás. Por lo tanto, existe una alta probabilidad (.947) de que a partir del puntaje del individuo sea posible reproducir su patrón de respuestas.

Patrones de respuestas:
frecuencia en cada patrón

D	A	B	E		<i>puntajes</i>	<i>total errores</i>	<i>comerciantes</i>	<i>empleados</i>	
01	01	01	01		0	28	15	4	24
x	x	x	x		1	12	1	2	10
x	x	x	x		2	8	1	—	8
x	x	x	x		3	18	4	4	14
x	x	x	x		4	49	4	38	11

Apéndice de cuadros
CUADRO I

		<i>Educación</i>	
		<i>alta</i>	<i>baja</i>
Opinión sobre qué grupos son los más importantes en el desarrollo	Incluyen a los grupos de clase alta	9	31
	No incluyen a los grupos de clase alta	25	25
		PHI=.282	
Opinión sobre qué grupos deberían tener mayor poder	Incluyen a los grupos de clase alta	9	32
	No incluyen a los grupos de clase alta	27	34
		PHI=-.229	
Opinión sobre con qué grupos se tienen intereses en común	Incluyen a los grupos de clase alta	9	25
	No incluyen a los grupos de clase alta	30	54
		PHI=.089	
Actitud frente a la intervención estatal	Favorable	27	21
	Desfavorable	12	52
		PHI=.390	

CUADRO II

		<i>Prestigio ocupacional</i>	
		<i>alto</i>	<i>bajo</i>
Opinión sobre qué grupos deberían tener mayor poder	Incluyen a los grupos de clase alta	31	11
	No incluyen a los grupos de clase alta	43	20
		PHI=.065	
Actitud frente a la intervención estatal	Favorable	29	20
	Desfavorable	52	14
		PHI=-.212	

CUADRO III

		<i>Ingreso</i>	
		<i>alto</i>	<i>bajo</i>
Opinión sobre qué grupos deberían tener mayor poder	Incluyen a los grupos de clase alta	21	20
	No incluyen a los grupos de clase alta	23	48
		PHI=.186	
Opinión sobre con qué grupos se tienen intereses en común	Incluyen a los grupos de clase alta	20	13
	No incluyen a los grupos de clase alta	30	54
		PHI=.223	
Opinión sobre qué grupos son más importantes en el desarrollo	Incluyen a los grupos de clase alta	23	20
	No incluyen a los grupos de clase alta	24	35
		PHI=.127	
Actitud frente a la intervención estatal.	Favorable	14	23
	Desfavorable	36	30
		PHI=-.260	