CEPAL/DS/Versión Preliminar/171
Carlo Geneletti
División de Desarrollo Social
Diciembre de 1977

# LA CLASE MEDIA EN AMERICA LATINA



77-12-3203

# I N D I C E

## INTRODUCCION

### 1. Afirmación de principios

En este trabajo se explorarán las relaciones existentes entre desarrollo socioeconómico, estructuras de estratificación y movilidad ocupacional. A este fin, se emplearán tabulaciones especiales de los datos pertinentes extraídos de muestras de los censos poblacionales realizados en varios países latinoamericanos en 1960 y 1970. La estructura de estratificación que empleamos hace una primera distinción entre trabajadores manuales y no manuales, o clase media alta y clases bajas, y luego establece algunas subdivisiones dentro de estos dos grupos.

Los objetivos de este trabajo pueden describirse del modo siguiente:

a) Verificar la existencia de una relación entre nivel de desarrollo socioeconómico y movilidad social. El concepto de desarrollo será medido tentativamente mediante un conjunto de indicadores de la situación económica y social, que concuerdan casi absolutamente con los que se suelen emplear para estos propósitos en la literatura especializada: ingreso por habitante, producto industrial por habitante, porcentaje de la población activa en el sector industrial, nivel de alfabetismo, distribución porcentual de la población según el nivel de educación formal alcanzado, y, por último, porcentaje del valor agregado constituido por administración y defensa, como indicador del nivel de gasto público en rubros de la administración corriente. A estos indicadores se aplicará un análisis estadístico relativamente simple. Además, se intentará proveer, en lo posible, una explicación teórica de esta relación. Con este objeto, empleamos la teoría básica del mercado de trabajo, que nos permite ligar los procesos específicos del cambio socioeconómico con el cambio en las estructuras y procesos de estratificación social. Este análisis nos llevará a formular algunas hipótesis provisionales.

/De particular

De particular interés en este punto es el análisis del efecto que ejerce la intervención estatal en el tamaño de la clase media. La forma específica que asume el cambio en la distribución sectorial de la población activa en los países desarrollados - es decir, la transición desde las actividades primarias hacia las terciarias, sin el correspondiente aumento en la participación del sector industrial - justifica centrar nuestra atención en las actividades del estado, que es el mayor empleador de la clase media asalariada.

Un último punto que vale la pena destacar desde ya,y que se tratará en la introducción misma, es la posición divergente de la opinión relativamente habitual en estudios sociales sobre América Latina en el sentido de que en la década de 1970 la región atravesó por un período de estancamiento. Si bien algunos indicadores del desarrollo económico se mantuvieron casi constantes para ciertos países importantes de América Latina nos parece que el cambio en otros sectores - como el de la estratificación social - ha sido importante. Aún más la rapidez y el carácter masivo de estos cambios sin duda han contribuido al surgimiento de nuevas actitudes y comportamientos en el cuerpo social, que, a su vez, han creado nuevos conflictos y amenazado el orden constituido.

b) Afirmar que los factores demográficos de movilidad social, en particular las tasas diferenciales de fecundidad entre estratos ocupacionales, refuerzan el movimiento de individuos, incrementando la tasa general de movilidad vertical ascendente. También en este caso, al igual que en la consideración de los cambios producidos por la estructura ocupacional, el comportamiento de América Latina difiere de los países más desarrollados debido al mayor distanciamiento de las tasas de fecundidad entre estratos sociales y la relación negativa existente entre estratificación y fecundidad.

c) Estudiar la naturaleza de la relación entre desarrollo y movilidad social estructural, de la que ya se ha hecho mención.Podemos señalar al respecto que esta relación parece establecer un trazado curvilineo respecto de la concavidad hacia el axis horizontal. En otras palabras, las transformaciones estructurales y la posibilidad de movilidad en algunas sociedades de América Latina parecen estar acercándose a un punto de saturación, mientras

/que otras

que otras sociedades recorriendo en forma acelerada el mismo proceso en unas cuantas décadas. Por cierto, además, hay algunas sociedades que no han experimentado cambios radicales pese a estar extremadamente rezagadas.

d) Estudiar los cambios en la composición de la clase media. Como ya se ha señalado, la clase media-alta se ha dividido en un número limitado de subclases según su autonomía y tipo de profesión. Este análisis intentará responder a las hipótesis relativamente difundidas en la literatura acerca de la existencia de diversos tipos de clase media las que, dadas sus respectivas colocaciones en la estructura productiva, poseen diferentes imágenes de la sociedad y de sus propias funciones en ella.

e) La última hopótesis, de particular importancia para nosotros, es la siguiente: el crecimiento de la movilidad ocupacional, causado por el bajo grado de autonomía que posee no puede superar los límites que le impone la estructura productiva, ya sea al monto total de los recursos disponibles o a su distribución. En cambio otras formas o canales de movilidad social - en particular la educación - demuestran una capacidad de expansión muy superior, y dan origen a fuertes distorsiones y tensiones en la estructura social. La consideración conjunta de ambas dimensiones constituye una estrategia - quizá la más significativa - para el análisis de la estratificación social en América Latina; es lo que se ha dado en llamar 'movilidad parcial o bloqueada'. Este punto será examinado dentro del marco conceptual que parte de la afirmación de la mayor autonomía de la dimensión 'modernización social' con respecto a la dimensión 'desarrollo económico'.

## 2. La importancia del estudio

Es casi legítimo afirmar que no existe ningún fenómeno social que no tenga alguna relación con la estratificación y la movilidad, si por estratificación se entiende, en sentido general, la manera en que los individuos comparten los bienes sociales disponibles (ingreso, educación, prestigio, poder,

/riqueza), y

riqueza), y por movilidad, el cambio en los patrones de esta distribución.

La importancia primordial de la estratificación para la comprensión de las relaciones sociales se revela con toda claridad aún a través de una rápida lectura de los así llamados clásicos de la disciplina. Para Marx y Weber cualquier análisis de la estructura social, casi colindaba con el análisis de la estratificación. En Weber los dos tipos principales del sistema de dominación - el estado patrimonial y el burocrático - se definían por su estructura de clases, y además, tenían sistemas de valores característicos. Para Marx, la formación social - que podemos considerar en primera instancia como la contrapartida social del modo de producción, concepto principal de la teoría de cambio social marxista era definida por una estructura de clases. Baste recordar que la sociedad comunista se define justamente por la ausencia de divisiones de clase. Un indicio de la importancia que reviste el tema de la estratificación en la literatura sociológica es la idea, común en los clásicos de la disciplina, de que el nacimiento de la sociedad es coevo con el surgimiento del concepto de propiedad y de la división del trabajo social, factores básicos en la constitución de diferenciales de status.

El interés central que el tema de la estratificación ha recibido en el curso de la historia de la sociología permite afirmar que la manera en que se distribuyen los bienes sociales es una de las características esenciales de cualquier sistema de relaciones sociales. Los patrones de estratificación social son, en efecto, unos de los mayores puntos de controversia entre individuos y grupos. La apropiación de los excedentes es sin duda alguna el fin principal de la actividad política, y la manera de conducir esta lucha determina el grado de orden y consenso de un sistema político.

Hay quienes sostienen que la existencia de ciertos diferenciales es necesaria para la mantención del orden social, porque cualquier sociedad necesita seleccionar los mejores talentos para los cargos de mayor responsabilidad. Es probable que así sea, aunque cabe afirmar que ni los

/diferenciales de

diferenciales de remuneración son la causa principal de una estratificación social dada, ni satisface en realidad la función descrita anteriormente. Es un lugar común afirmar que el talento es uno y no el más importante de los requisitos para alcanzar posiciones más altas. Si es falso que los diferenciales de remuneración son necesarios para el buen funcionamiento de la sociedad, es verdadero que la creencia en la justicia de la distribución vigente y en la posibilidad de ascenso personal son poderosos factores de mantenimiento del orden constituido. Orden y cambio, en definitiva, se entretejen, por así decirlo, con la estructura de la estratificación social.

En un análisis más minucioso, es posible especificar numerosos fenómenos relacionados con la estratificación y la movilidad social. Al azar, podemos citar el progreso tecnológico, el cambio en la estructura industrial, el crecimiento físico e institucional del estado, la circulación de las élites políticas, los movimientos migratorios, las tasas diferenciales de fecundidad entre las clases y aún, el sistema de normas y valores en su capacidad de afectar la definición misma del bien social; en fin, todos los aspectos principales del sistema de relaciones sociales, que constituyen factores que directa o indirectamente afectan la estructura de estratificación social y su cambio, esto es, la movilidad. Inversamente, la estratificación y la movilidad influyen sobre la agrupación de intereses, la formación de ideologías, la organización política, los valores, normas, necesidades, y expectativas de la población, las posibilidades mismas del cambio social, en la medida en que la distribución de los bienes sociales determinan fenómenos tan distintos como la constitución de capas empresariales y tasas de ahorro.

Finalmente, parecen justificados los planteamientos de Germani y Romero Pittari. El primero afirma que "la movilidad y el desarrollo económico y social se hallan recíprocamente implicados",1/ en tanto que el segundo define así los dos temas más importantes de la estratificación:

---

1/ Gino Germani, "Estrategia para estimular la movilidad social", Desarrollo Económico, Vol.1, N° 3, octubre a diciembre de 1962, pp. 59-96.

/"por una

"por una parte, da razón de las tensiones centrales de una sociedad resultante de la distribución desigual de privilegios entre los grupos (...) y (...) por otra parte, en la medida en que los principios de funcionamiento del sistema de estratificación se traducen en valores e instituciones impuestos y aceptados por los diversos grupos, contribuye a la perpetuación y reproducción del orden social."2/

En conclusión, el estudio de la estratificación social y de la movilidad es sin duda una de las mejores maneras de analizar el cambio social y económico en América Latina, razón por lo cual, hemos elegido este camino para examinar algunas importantes tendencias en el desarrollo de la región, y simultáneamente preparar el terreno para algunas observaciones prospectivas.

## 3. La confusión conceptual

Antes de continuar, sin embargo, es necesario despejar la confusión conceptual existente respecto de la estratificación social. Muchos autores reconocen esta confusión y tratan de aclararla mediante redefiniciones que hasta ahora sólo han logrado contribuir a que se mantenga.

En efecto, es considerable la variedad de términos que se emplea en la literatura que trata acerca del tema: el término "estratificación" aparece contrapuesto como concepto específico, y no general, a "sistemas de clase" 3/; este término, a su vez, se opone a "distribución diferencial" o "diferenciación vertical"; este último compite a "desigualdad" y además, cada uno de estos términos se utiliza con matices diferentes en varios idiomas.

No queremos añadir un ladrillo más a la torre de Babel. Sin embargo, nos parece útil formular dos observaciones: la primera es que emplearemos el término estratificación para denotar la distribución de

---

2/ Salvador Romero Pittari, "Notas sobre la estratificación social en Bolivia", Revista paraguaya de sociología, año 13, Nº 35, enero a abril de 1976.

3/ Rodolfo Stavenhagen, Las clases sociales en las sociedades agrarias, Siglo XXI, Editores, México, D.F., 1969; y "Las relaciones entre la estratificación social y la dinámica de clases", pp. 126-151, en A. Leeds (ed.), Estructura, estratificación y movilidad social, Unión Panamericana, Washington, D.C., 1967.

/individuos o

individuos o clases en grupos de status diferentes, cualquiera que sea el sistema de rango, es decir, la propiedad que define un status que empleamos. En otras palabras, estratificación social indicará, en este trabajo el fenómeno general y no un enfoque particular, aunque, obviamente, definiremos nuestro propio enfoque más adelante.

Segundo, es necesario subrayar la diferencia entre estratificación y diferenciación. En las palabras de Duncan, "The very notion of society entails the concept of differenciation. A population is functionally differentiated when some of its members regularly do and are expected to do different things (perform different roles) than other... Institutional inequality exists when, as a matter of more or less consistent practice, different roles are differently rewarded, when their performance confers status distinctions, or when different performances given of a given type of role are differently evaluated." (680) 4/

Duncan también agrega el término 'social stratification', por el cual entiende un sistema de estratificación en el que el status social es, en alguna forma, heredable y, por consiguiente, los estratos o clases sociales gozan de un grado de estabilidad temporal. Dejando de lado por el momento la relevancia de un tercer concepto, nos parece importante la distinción mencionada anteriormente entre estratificación y diferenciación porque en la literatura latinoamericana sobre los cambios en la estructura de la estratificación relacionados con los cambios en la estructura productiva (la movilidad estructural de la cual se hablará más adelante en detalle), se suele afirmar que el desarrollo económico es un factor determinante de la expansión de la clase media dado que requiere y produce diferenciación de los roles, como afirmaba Parsons, con o sin razón.5/ Queremos dejar en claro que el proceso de diferenciación de los roles - que,

---

4/ Dudley Duncan, "Social stratification and mobility problems in the measurement of trends"; en E.B. Sheldon & W.E. Moore (eds.), Indicators of Social Change. Concepts & Measurement, Russel Sage Foundation, New York, 1968, pp. 676-720.

5/ Talcott Parsons, Societies, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1965.

/por motivos

por motivos teóricos y evidencia empírica reciente,6/ se ha relacionado casi siempre con el desarrollo económico - influye sobre la movilidad social sólo cuando se amplían algunos niveles de status a expensas de otros, es decir, cuando las posiciones de nivel mayor suben más que las de nivel inferior; en otras palabras, si influye también sobre la distribución del status.

Dejaremos la distinciíon entre sistema de clases y clases de estratificación, frecuente en la literatura especializada, para ser discutida en el capítulo metodológico, porque la diferencia entre ambos depende del uso de uno u otro tipo de sistema de rango, y en ninguna forma, de diferencias en los métodos de definición. Recordemos tan sólo que cualquier estructura de estratificación es un sistema de clasificación de individuos o grupos. Se podrá discutir sobre los méritos de algunos criterios de clasificación, pero las operaciones necesarias para la construcción de la estructura son siempre las mismas.

## 4. Características principales de la literatura sobre estratificación en América Latina

Dada la importancia del análisis de la estratificación para la comprensión de los fenómenos de funcionamiento y cambio de las sociedades latinoamericanas, es normal que esta materia haya recibido atención preferente en la literatura sociológica dedicada a la región.

Si se considera el gran número de títulos de artículos y libros dedicados al tema, esta expectativa se satisface plenamente. En efecto, es tan abundante el número de trabajos sobre estratificación, que es casi imposible dar razón de la inmensa variedad de enfoques metodológicos, definiciones del sujeto, niveles de abstracción, hipótesis básicas, etc. No obstante, es posible sostener que los análisis sobre la estratificación dentro de cada trabajo es sólo marginal; la atención de los autores, en general está dirigida a otros aspectos, y la estructura de clases constituye

---

6/ Jack Gibbs y Harley Browning, "The division of labor, and the organization of production in twelve centuries", American Sociological Review, Vol. 31, N° 1, 1966.

/sólo uno

sólo uno aunque a veces el más importante, de los factores explicativos. La validez de esta afirmación resulta evidente cuando se revisan los contenidos de los trabajos publicados en las revistas especializadas en los últimos años. Por consiguiente, compartimos plenamente, la afirmación de Sugiyama Iutaka, quien, en la introducción a su excelente recopilación de la literatura sobre estratificación social en América Latina, comentó la abundancia, y, al mismo tiempo, la escasez de dicha literatura. "Esta paradoja es fácilmente comprensible porque (estratificación social) es un tema tratado en la mayoría de los estudios 'sociales' publicados... Sin embargo, los estudios y las investigaciones sobre estratificación social en América Latina son pocos, pese a la impresión que son abundantes".7/

Esta afirmación, respecto de la literatura anterior a 1965, se podría aplicar también al presente. La estratificación social como tema especifico no ha recibido la atención que merece, aunque sí han aumentado los trabajos que la estudian marginalmente. Baste recordar los estudios dedicados a las clases medias, especialmente los que vuelven a desconfiar de su capacidad de ser agentes de desarrollo como se había sostenido al comienzo de la década de 1961 en diversos estudios, entre los que destacan los estudios del populismo, en que resalta el papel desempeñado por las clases bajas urbanas; los estudios teóricos acerca de la ubicación de las clases medias no productivas en el sistema de pensamiento marxista y en sus revisiones modernas, según Althusser y Poulantzas; el análisis del apoyo social de los estados autoritarios recientes en América Latina; y, por último y en un lugar de honor por la atención que ha recibido, el tema de la dependencia en el cual el estudio de las clases sociales introducía el análisis de los diferentes patrones de cambio social en situación de dependencia económica.

---

7/ Sugiyama Iutaka, "Social stratification research in Latin America", LARR, Vol.I, N°1, 1965, pp. 9-10.

/Además de

Además de estos estudios acerca de la estructura global de estratificación, se tendrían que mencionar también las investigaciones dedicadas a algunas clases específicas, como son los sectores marginales, el lumpenproletariado, la lumpenburguesía, la clase obrera, la oligarquía, la burguesía del estado, y la ya mencionada clase media. Es legítimo, sin embargo, afirmar que el estudio de las clases individuales ha dependido en general de su real o supuesta función política. (Los estudios acerca de los obreros, por ejemplo, se popularizaron a raíz de las experiencias históricas de Brasil y Chile, donde esta clase tuvo un peso considerable en las decisiones nacionales.) Además, como se ha dicho, la atención de los autores se ha centrado más en la dimensión política de la clase que en su composición y situación.

Otra característica de la literatura sobre estratificación en América Latina que queremos subrayar es la escasez de trabajos empíricos. Al respecto, expresa Urzúa: "No sorprenderá a nadie el hecho de que una gran cantidad de los numerosísimos trabajos en que de una u otra manera se discute el problema de las clases sociales de nuestro continente, resulte ser el producto de las intuiciones más o menos perspicaces de ensayistas y no el resultado de investigaciones empíricas".8/

No queremos pecar de excesivo empiricismo; consideramos válidos no sólo los datos que se expresan numéricamente como resultado del uso de métodos estadísticos, sino también, por supuesto, el material histórico. Sin embargo, juzgamos indispensable que cualquier afirmación hipotética tenga algún respaldo empírico, y éste, con frecuencia no aparece en los trabajos sobre estratificación social. Las afirmaciones no falseables sirven para progresar en nuestro conocimiento de los fenómenos sociales. Lamentablemente, la falta o la dificultad de conseguir datos, el sello de imperialismo cultural que solía tener el uso de métodos empíricos en boga en Norteamérica, y de otro lado, el influjo del pensamiento marxista en la región - sin contar la inestabilidad del rol profesional del

8/ Raúl Urzúa, Estratificación social urbana en América Latina. Síntesis y bibliografía, Cuaderno de Sociología, Universidad Católica de Chile, 1969.

/sociólogo en

sociólogo en América Latina - han obstaculizado en alguna forma el desarrollo del trabajo de recolección y análisis de datos sociales disponibles.

Cabe señalar que, a menudo la atención de los investigadores se ha dirigido más que al fin mencionado, a la tentativa de aplicar a la situación latinoamericana el sistema de clases construido por Marx. De ahí el debate acerca de si hay que considerar las capas sociales intermedias como clases dependientes o como categoría de la burguesía; o sobre la función de las clases medias en las actividades de servicio no productivas. Este conservadorismo traiciona el comprensible deseo de aprovechar el aparato teórico de Marx, cuya contribución a la comprensión del cambio social ha sido, sin duda, notable; aunque tiene el defecto de considerar este esquema teórico casi inmejorable. Dicha confianza es discutible. De todos modos, si es cierto que la ciencia para progresar tiene que "enterrar a sus próceres", el reverente trabajo exegético de muchos sociólogos no contribuye al desarrollo de la ciencia social y,por ende, de nuestro conocimiento acerca de los fenómenos sociales. No pretendamos aquí insistir en la defensa del método científico, o atacar la sociología marxista. Ni uno ni otro son los fines de este trabajo. No obstante,nos parecía importante mencionar la falta de trabajos con base teórica adecuada y material empírico suficiente,a fin de subrayar el desamparo, por decirlo así, en que nos hemos encontrado tratando de aplicar este enfoque, y aparte de que deseábamos señalar nuestras preferencias metodológicas.

Si terminaramos aquí nuestra introducción a la literatura sobre estratificación en América Latina dejaríamos la impresión, posiblemente equivocada, de un vacío total. Sería equivocada porque, si bien en el presente los estudios sobre estratificación social no están recibiendo atención suficiente, ocurre también que en un pasado relativamente próximo, la situación era bastante diferente. Más aún, podría afirmarse que el tema de la estratificación tuvo en una época considerable desarrollo y difusión en América Latina. En dos períodos esto fue especialmente evidente: al comienzo de la década de 1950, cuando se desarrolló el proyecto sobre

/clases medias

clases medias financiado por la Unión Panamericana y compilado por Theo Crevenna, y los años 1961 y 1962 cuando se elaboró el Proyecto sobre movilidad social en cuatro metrópolis, Buenos Aires, Montevideo, Río de Janeiro y Santiago. Durante todo ese período, el interés por el tema fue bastante intenso y la producción notable.

Nos parece útil dedicar algún tiempo a la síntesis de los mayores avances de estos dos proyectos, para describir el trasfondo de este trabajo.

Se ha dicho en varias ocasiones que los trabajos compilados por Theo Crevenna fueron de diferente valor y, por la tendencia de ciertos autores de evadir algunas de las preguntas básicas del proyecto, no son enteramente comparables. Aun cuando estamos de acuerdo con esta afirmación, debemos reconocer los temas que se tratan en el proyecto, las preguntas que el autor formula, las dudas que plantea y algunas de las hipótesis surgidas en el curso de la investigación son de interés para nuestro análisis. Algunos puntos merecen mención especial:

a) La composición de la clase media. Según se expone en algunos trabajos del proyecto, la clase media es un agregado heterogéneo de capas sociales, situadas entre dos grupos más homogéneos: la alta burguesía y la clase baja. Esta heterogeneidad se debe a que está compuesta de dos subclases: la primera subclase, llamada 'vieja clase media', por su supuesta relación con el pasado preindustrial de las sociedades latinoamericanas, es la constituida por artesanos, pequeños propietarios, y trabajadores del comercio independientes; y la segunda subclase denominada 'nueva clase media', está integrada por empleados públicos, gerentes, ejecutivos, profesionales dependientes e independientes, funcionarios internacionales, etc. De esta clasificación en dos subclases, nueva y vieja, se desprende la hipótesis de que la segunda tiende a reducirse con el desarrollo socioeconómico mientras la primera se expande. Esta es una hipótesis bastante interesante ya que suponiendo que cada clase tenga su propia conciencia e ideología, la desaparición de la vieja clase media y su sustitución por la nueva también acarrearían cambios importantes en la estructura de poder.

/b) La

b) La utilidad de los datos censales para la construcción de estructuras de estratificación. En el capítulo siguiente se exponen las ventajas y desventajas de esta técnica, que sin duda constituye un gran avance metodológico. Cabe subrayar que, en ausencia de datos mejores, los datos censales son insustituibles y es importante encontrar la forma de adaptarlos a los objetivos de análisis de la estratificación.

c) La relación entre movilidad estructural y cambio social. Al aplicar esta relación al tamaño de la clase media, los autores del proyecto defendieron la hipótesis de que el desarrollo socioeconómico produce su ampliación. El hecho de que los motivos ideológicos subyacentes a esta hipótesis - la creencia un tanto ingenua de que la clase media sería la portadora del ideal democrático y desarrollista - sean de validez dudosa, no impide que la sensibilidad hacia el tema de la relación entre cambio socioeconómico y clase media sea menos novedosa. Resulta, además, que la hipótesis básica ha sido retomada continuamente a lo largo de más de dos décadas, constituyendo uno de los hitos centrales en el pensamiento sociológico latinoamericano.

El proyecto sobre movilidad social en cuatro metrópolis es de menor interés para nosotros, ya que el material empírico disponible, y por consiguiente la metodología adoptada, difieren de los nuestros. Como se sabe, con el apoyo del Centro Latinoamericano de Pesquisas en Ciencias Sociais (CLAPCS), tres centros de investigaciones sociológicas de las mencionadas ciudades encuestaron a un número considerable de personas, al fin de identificar el grado de permeabilidad de sus sociedades. Las conclusiones que se desprendieron de estas investigaciones, raramente comparables, son de indudable interés, así como los métodos adoptados para construir la estructura de estratificación sobre la cual se basa el análisis de movilidad. Especialmente dignos de mención son los análisis de las relaciones entre movilidad estructural y movilidad por reemplazo - a las cuales nos referiremos más adelante en detalle - y de las relaciones entre movilidad ascendente y educación. Sin embargo, el tema en que centraremos nuestra atención no es la permeabilidad de las estructuras sociales latinoamericanas - aunque éste sea importante -, sino el tema de la movilidad estructural.

/Finalmente, ha

Finalmente, ha sido útil para nuestro trabajo el proyecto sobre movilidad social en Monterrey y su más reciente aplicación a Ciudad de México. Como se sabe, estos estudios se basan en una detallada recopilación de datos acerca de la trayectoria de quienes tienen ocupación en las dos áreas mencionadas anteriormente y su objetivo es analizar las relaciones existentes entre historia demográfica y ocupacional y la historia nacional. Es decir, se trata de analizar el efecto de los acontecimientos importantes de la historia mexicana y la influencia de éstos en la historia de las dos ciudades, desde el punto de vista de las posibilidades de movilidad geográfica y social de la población. Es un trabajo extremadamente interesante y profundo, aunque se basa en datos primarios de los cuales no disponemos, razón por la cual, lamentablemente está fuera de nuestro alcance; pero el aparato teórico que emplea es válido, especialmente porque permite vincular los cambios en la historia nacional (cambios en la composición y tamaño de la demanda de trabajo, por ejemplo, así como también, cambios en la oferta de talentos), con los cambios en las posibilidades de movilidad por medio de la teoría del mercado de trabajo. Este enfoque también será muy útil para nuestro estudio cuando intentemos comprender las relaciones existentes entre el desarrollo socioeconómico y los cambios en la composición de la estructura social.

En conclusión, la literatura contemporánea sobre estratificación social es muy escasa, y la que está disponible es poco rigurosa, en general, pues descuida la investigación empírica y la fundamentación metodológica. Sin embargo, hubo en la historia de la sociología latinoamericana dos períodos en que se difundieron y profundizaron considerablemente las investigaciones sobre el tema; al comienzo de los decenios de 1950 y de 1960, y, en medida muy inferior, durante la segunda mitad de la década de 1960. El presente trabajo se inspira en alguna medida en estos tres proyectos. Con el primero comparte el interés hacia las clases medias y la relación entre cambio socioeconómico y cambio estratificacional; con el segundo está vinculado por su enfoque metodológico, pues utiliza el mismo método para construir una estructura de estratificación; y del tercero ha tomado el uso del concepto

/de mercado

de mercado de trabajo como nexo entre el cambio macrosocial y el fenómeno de la estratificación.

No quisiéramos terminar esta breve y superficial revisión de la literatura sobre estratificación social en América Latina sin una observación acerca de la relación que parece evidente entre el tema de la estratificación y la importancia - quizá más percibida que real - de algunas clases o de algunos procesos estratificacionales para la movilización y comprensión del proceso de desarrollo económico y social de la región. Nos estamos refiriendo a dos concepciones relativamente difundidas durante la época del proyecto sobre las clases medias. La primera es la creencia en el papel modernizador de las clases medias, que, al parecer, podría deducirse del comportamiento de las clases medias en los países desarrollados. La segunda concepción es la creencia en las posibilidades de movilidad geográfica y social que el desarrollo económico parecía garantizar al comienzo de la década desarrollista en América Latina. La urbanización y la permeabilidad social son consideradas, quizá inconscientemente, como bienes en sí mismos; en efecto en la mayoría de las interpretaciones aún no se ha puesto el acento sobre los efectos negativos de la superurbanización, y el fenómeno de la marginalidad aún no ha impactado suficientemente a sociólogos y políticos.

De lo anterior surgen, pues las conclusiones siguientes: i) las investigaciones más importantes sobre estratificación social en América Latina se realizaron en épocas en que dominó una suerte de esperanza y fueron contagiadas por ella. Hoy, la confianza en el papel renovador de las clases medias nos parece ingenua, sobre todo dada la crisis intensa por la que atraviesan estas clases en la actualidad, a raíz de las políticas de reducción del gasto público, que, si bien por una parte, tratan de reducir la tasa de inflación,por otra, afectan profundamente las posibilidades de empleo; ii) en la mayoría de los países que han experimentado violentos cambios en sus sistemas políticos los partidos de clase media tradicionales han sido privados de parte de su poder debido a que el clientelismo - para usar un término común - que por cierto está todavía vigente también en los

/estados burocráticos

estados burocráticos autoritarios; los ha excluido; y iii) la educación que siguen proveyendo a sus hijos se torna cada vez más incapaz de asegurarles un futuro aceptable.

Frente a esta situación, es legítimo preguntarse acerca del motivo de nuestro interés. Podríamos refugiarnos en las razones misteriosas de la investigación pura, pero no sería satisfactorio. La razón de nuestro interés es la certidumbre de que, cualquiera sea la actual capacidad de organización de las clases medias, o su grado de probabilidad de influir directamente sobre las decisiones políticas de los países, el futuro de los sistemas políticos que ahora las excluyen no se gestará sin su participación. Por consiguiente, nos parece importante estudiar su tamaño, su composición, los factores que las afectan y las perspectivas de su cambio.

## I. METODOLOGIA

Este trabajo estudia el fenómeno de la estratificación social como objeto de investigación en sí, y por lo tanto deja de lado el muy interesante tema del comportamiento social de las clases, que será, en parte abordado en las conclusiones.

Este enfoque es deliberadamente limitado y responde a nuestra convicción de que es imprescindible conocer en detalle la estructura de la estratificación y la naturaleza de las clases sociales, antes de hacer deducciones sobre sus comportamientos, a menos que se quiera correr el riesgo de formular generalidades vagas y afirmaciones en principio no falseable. En este capítulo trataremos el aspecto metodológico de la construcción de una estructura de estratificación; del cómo y por qué se identifican una o más escalas de rango relevante y, de la delimitación de las categorías en el conjunto de los status (clases o estratos).

Antes de exponer nuestra estructura de estratificación, describiremos las tres etapas metodológicas previas. Primero, se presentan y analizan los datos al fin de evaluar la factibilidad del estudio; segundo se define nuestro enfoque y se lo distingue de los métodos - si así podemos llamarlos - habituales en la literatura especializada latinoamericana,

/y de

y de los enfoques marxistas. Tercero, se presenta la literatura pertinente, al fin de que nuestro trabajo se sitúe en el lugar adecuado, y nos permita fundamentar con amplitud las posibles alternativas y justificar nuestras decisiones.

## 1. La información disponible y sus limitaciones

Empezar este capítulo metodológico con el análisis de la información disponible es contradecir uno de los cánones de la epistemología sociológica. Como se sabe, el proceso de construcción de las teorías sociológicas comienza con la definición de las hipótesis, etapa en que la imaginación juega un papel preponderante; continúa con la clarificación de las variables, la construcción de indicadores confiables y válidos, y termina con comprobaciones empíricas rigurosas que se alcanzan mediante instrumentos estadísticos. No obstante, también es un lugar común en sociología que los datos a su vez, influyen sobre los métodos adoptados. No queremos entrar en el debate epistemológico, sino simplemente afirmar que en nuestra investigación, los datos disponibles han determinado en gran medida, nuestras decisiones metodológicas, por lo cual nos parece conveniente empezar el capítulo metodológico con una descripción breve de los datos que vamos a utilizar en el análisis, ya que en el apéndice se incluye información más detallada.

Los datos disponibles para nuestro estudio de la estratificación y movilidad social son de origen censal: 16 de los países en que se realizaron censos de población en el decenio de 1960 y 14 de los que lo hicieron en la década de 1970, entregaron las muestras de sus censos al Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE), el cual, en colaboración con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), preparó un programa para estandarizar la información censal y permitir así un análisis comparativo de las estructuras de estratificación de cada país.

La estandarización de los datos nacionales ha debido enfrentar diversos obstáculos: muchas variables presentes sólo en uno o en pocos censos tuvieron que ser eliminadas, y entre ellas, algunas muy importantes.

/La eliminación

La eliminación de la variable ingreso, en particular, es muy lamentable. Los datos sobre el ingreso estaban presentes en siete de los países que entregaron la muestra de sus censos de 1960, y en siete de los 14 países que aportaron cifras de sus censos de 1970. Pese a que la información era sin duda interesante, hay varias razones que justifican su eliminación, entre ellas, las siguientes: el uso de diferentes poblaciones (algunas veces la información se refiere a toda la población encuestada, otras, sólo a la población urbana); el uso de diferentes clasificaciones, y de diversos conceptos de ingreso; y, por último, la bajísima confiabilidad de la información por haberse incluido un número reducido de preguntas genéricas y por haber sido recogida la información por encuestadores relativamente inexpertos. Obviamente todos estos impidieron que la información fuera suficientemente confiable y comparable entre los distintos países. Sin embargo, junto con lamentar la falta o disponibilidad limitada de este dato importantísimo, queremos dejar constancia expresa de que no podremos emplearlo en nuestra construcción de la estructura de estratificación.

Quedan, por supuesto, incluidas en las muestras de los censos todas las variables así llamadas económicas, como son ocupación, categoría ocupacional, rama de actividad y tipo de actividad, y las variables demográficas y sociales: nivel educativo, alfabetismo, edad y sexo. El número de cruces posibles es evidentemente muy grande, y las posibilidades de investigación empírica también son muy amplias, especialmente si se tiene en cuenta que los datos disponibles se refieren a un número considerable de casos.

A pesar de los esfuerzos desplegados, todavía es aconsejable dejar una nota de cautela sobre la comparabilidad de los datos nacionales. Al comparar los datos, se tuvo que usar la clasificación de las variables que aparecen en los censos. Por ejemplo, si un vendedor ambulante es incluido en la categoría 'comercio por cuenta propia' en un censo y en "vendedores" en el otro, el programa los clasificará tal como aparecen en los censos. Si bien el problema no parece grave

/con respecto

con respecto a la clasificación de las ocupaciones, dado que casi todos los censos en 1960 y 1970 usaron la clasificación internacional de las ocupaciones (COTA), las discrepancias existentes entre las clasificaciones de los censos se vuelven importantes en relación con otras variables, como por ejemplo, la zona (urbano-rural), y la población económicamente activa (PEA).

Con respecto a la primera variable, las definiciones de los censos han sido tajantemente diferentes. Costa Rica, por ejemplo, define como centro urbano cualquier conglomerado habitacional que posea cuadrantes, calles, luz eléctrica y servicios urbanos; el censo de 1960 en Argentina lo describe como un centro de más de 2 000 habitantes que posea servicios públicos y asistenciales, escuelas, trazado de calles y viviendas identificadas por número, servicios postales, vigilancia y servicios espirituales; para el censo de 1960 en Chile, los centros urbanos incluyen las ciudades, pueblos, aldeas, minerales y salitreras, bases aéreas, campamentos, ya sea que estén concentrados, tengan algunas calles pavimentadas o ciertos servicios de utilidad pública. Los otros censos, aunque no vale la pena mencionarlos, igualmente difieren - permítaseme el 'oxímoron' - en su definición de las variables.

Con respecto a la segunda variable, la definición de la PEA, los censos concuerdan, por lo general, en considerar activa la población ocupada en actividades remuneradas y la que, pese a su presente inactividad, está buscando trabajo. Sin embargo, la pregunta acerca de la actividad del encuestado se incluye sólo para los que tienen una edad superior a la mínima prevista para la incorporación en la PEA. Como es obvio, esta edad límite varía según el censo, dado que las condiciones económicas de los diferentes países estimulan o reducen el trabajo de los niños. Sin embargo, para nuestros propósitos, esta diferencia es relevante, porque en los países que fijan una edad límite alta (en Chile, por ejemplo, es de 15 años), se eliminan de la PEA todos los trabajadores adolescentes que contrariamente, aparecen en los censos de los países que fijan esta edad en valores bajos (Perú, por ejemplo, que la fija en 6 años).

/Por consiguiente,

Por consiguiente, la confiabilidad de la información sobre el tamaño de la PEA varía en forma considerable y a la larga los errores de medición de esta variable afectan la estructura de estratificación de manera obvia por el tipo de ocupaciones a las cuales acceden los trabajadores jóvenes, ocupaciones que en una alta proporción son de clase baja. La eliminación de estos trabajadores de la PEA según el criterio de las edades límite afecta la estructura de estratificación reduciendo el tamaño de las clases bajas.

Dado que es imposible verificar el grado de confiabilidad de la información, cualquier juicio acerca de esta materia es dudoso. Sin embargo, nos parece que los errores a que hemos hecho referencia no son lo suficientemente grandes como para alterar las deducciones teóricas de nuestro análisis.

En conclusión, la información disponible de origen censal no es perfectamente comparable, si bien suficientemente confiable y comparable para nuestros propósitos. Es importante subrayar la importancia de disponer de muchos casos mediante el uso de censos de población, lo cual es quizá el aspecto más positivo y original del material empírico con que hemos trabajado. A continuación abordaremos la discusión de los dos enfoques principales en la construcción de la estructura de estratificación.

## 2. Los dos enfoques metodológicos principales

Al analizar los métodos de construcción de una estructura de estratificación podríamos dejar fuera buena parte de la literatura sobre estratificación en América Latina que impugna la validez de cualquier método empírico o - como se dice frecuentemente en forma despectiva - empiricista. Sería como preguntarle a un caballero - al igual que en el famoso chiste - si le pegó a su mujer con un bastón o simplemente con las manos. Sin querer dedicarle demasiado tiempo ni dar muestras de ser excesivamente partidarios de un determinado enfoque nos parece útil discutir brevemente los fines, objetivo y realizaciones de los dos enfoques.

/Cuáles son

Cuáles son estos enfoques y qué distingue a uno del otro? En general, podría afirmarse que los dos enfoques principales difieren en el tipo de sistema de rango con que construyen sus clases. El primero - asociado a la sociología norteamericana - llamado 'diferenciación vertical', 'estratificación', 'sistema de gradaciones', etc., utiliza algunas características de los individuos aislados como variables de status de tipo cuantitativo, con frecuencia en escala intervala, y, más raramente, de tipo cualitativo en escala ordinal o nominal; entre dichas características se cuentan habitualmente el ingreso, el nivel educativo, los tipos de gasto, los patrones de consumo, el prestigio, la ocupación, el patrimonio, etc.

El segundo enfoque, ligado a la ideología marxista, elige rasgos de individuos en relación, esto es, en cuanto a su posición con respecto a los medios de producción, a un sistema de autoridad, etc. El aspecto más obvio de las clases o estratos que se construyen en los dos enfoques es que mientras los estratos del primer enfoque se pueden considerar aisladamente, las clases del segundo se implican recíprocamente. Por ejemplo, el estrato de ingreso 1 000 - 2 000 no necesita lógicamente el estrato 0-1 000, aunque sí la clase obrera implica la existencia de una clase de industriales.9/

Ya hemos dicho que sólo si el sistema de rango postula una relación, el segundo enfoque difiere del primero, y no según las variables elegidas. Por ejemplo, si el status se indica sobre una escala de autoridad donde ésta se estima como propiedad individual, se está usando el primer enfoque, no el segundo. Sólo si la autoridad es considerada como una propiedad de una relación estructural social se estará adoptando el segundo enfoque. Por lo tanto, el segundo enfoque está indisolublemente ligado a los conceptos de división social del trabajo, rol social, e

---

9/ Ralf Dahrendorf, Class and Class Conflict in Industrial Societies, Stanford U.P., 1955 y Renata Mayntz, "Methodological problems in the study", Social Structure, Stratification and Mobility Pan American Union, OEA, Washington, D.C., 1967.

/institución. Al

institución. Al respecto, parece acertada la afirmación de Stinchcombe: "La innovación fundamental de la teoría de la estratificación en Marx fue la de basar una teoría de la formación de las clases y del desarrollo político sobre una teoría de la empresa burguesa .... Uno de los mayores determinantes de las relaciones de clase en diferentes partes de la economía (norte) americana es, en efecto, el carácter económico y administrativo de la empresa".10/

Al extrapolar el comportamiento de los grupos implicados en la actividad productiva industrial a la empresa, Marx y sus seguidores construyen su teoría del cambio social.

El carácter analítico de la estructura de clases marxista ha sido destacado repetidamente por Stavenhagen, 11/ Mayntz, Rangel Contla, Dahrendorf, y, aunque menos precisamente, por Ossowski.

No es nuestra intención negar la importancia de este enfoque; aunque sí negar que por definición sea superior. La razón de su pretendida superioridad radica en su supuesta capacidad de 'conducir al conocimiento de las fuerzas motrices de la sociedad y de los dinamismos sociales; permitir pasar de la descripción a la explicación en el estudio de las sociedades ...(lo cual - se afirma - se debe a que) ... si la relación de los hombres con los medios de producción determina la existencia de esos agrupamientos humanos que llamamos clases, es porque las fuerzas de producción por un lado y las relaciones de producción por el otro dan a cada estructura económica y a cada etapa histórica, su contenido y forma, su fisonomía propia'.12/ En otras

---

10/ Arthur Stinchcombe, "Agricultural enterprise and rural class relations", Class, Status and Power en Reinhard Bendix and S.M. Lipset (eds.), The Free Press, New York, 1966, pp. 182-189.

11/ Rodolfo Stavenhagen, "Las relaciones entre la estratificación social y la dinámica de clases", Estructura, estratificación y movilidad social, en A. Leeds (ed.), Washington, D.C., 1967, pp. 126-151.

12/ Rodolfo Stavenhagen, Las clases sociales en las sociedades agrarias, Siglo XXI Editores, México, D.F., 1969, pp. 31-33.

/palabras, se

palabras, se sostiene que el enfoque marxista tiene mayores potencialidades teóricas.

Hay dos motivos principales que nos hacen rechazar esta pretensión. Primero, es legítimo argumentar que, si la validez del método seguido depende de la validez de la teoría marxista de cambio, el debate tendría que situarse en este nivel, es decir justamente, en el plano de la teoría. Con respecto a este punto, se ha demostrado, en diversas oportunidades que la teoría de cambio marxista es errada o irrelevante pese a su indudable atractivo. Puede ser que los modos de producción constituyan útiles conceptos para la clasificación de tipos de sistemas sociales, pero son de escasa utilidad para el análisis de los eventos históricos concretos y presentes. Dicho en forma menos tajante, los sociólogos marxistas tienen todavía un largo camino que recorrer para relacionar el alto nivel de abstracción de la teoría con la realidad histórica.

Segundo, es sobradamente conocido que la dificultad de las definiciones de carácter social que se basan en las funciones o comportamientos de las clases sociales mismas es reconocer en ésta la categoría definida. Entreparéntesis, éste es el caso del concepto de 'élite'; si la definimos como "los que mandan", tenemos que seguir preguntando "Quién manda?" o viceversa. Nos parece que la definición marxista de las clases encuentra igual dificultad. Si se afirma que la posición con respecto a los medios de producción define las clases, cómo identificar estas últimas? Cuál es el criterio de gradación de las clases? Cómo se atribuyen los individuos a una u otra clase? Contrariamente a lo que afirman comúnmente los defensores de este enfoque, cuando queramos pasar del nivel abstracto al proceso concreto de identificación y superposición de clases, las operaciones necesarias son las mismas, cualquiera sea el enfoque seleccionado además, la validez relativa de los métodos de jerarquización y agrupación se estima igualmente, examinando el grado de homogeneidad con respecto a un comportamiento dado de los actores agrupados en la misma clase. Si éste es el criterio acerca de la validez del sistema de rango elegido - como nosotros creemos -, nos parece

/que el

que el sistema comúnmente empleado por Marx y sus seguidores - la posesión o el control de los medios de producción - es insuficiente, ya que las clases que identifica, la burguesía y el proletariado, no son en general, categorías interpretativas ni predictivas del cambio social.

Lo anterior no nos impide hacer justicia a Marx, recordando que en sus trabajos históricos el sistema de clases que usa es bastante diferente, más complejo y elaborado que el esbozado en sus obras teóricas, y que aún en estos trabajos define, en lugar de la simple dicotomía mencionada arriba, una estructura tricotómica, compuesta por la burguesía, el proletariado, y la pequeña burguesía. Por consiguiente, las críticas formuladas van dirigidas a la versión más extrema del pensamiento marxista.

Afirmar que todas las estructuras de estratificación son el resultado del mismo proceso metodológico y se diferencian tan sólo por la naturaleza del sistema de rango, tiene una consecuencia interesante: permite construir una tipología de las estructuras de estratificación cruzando características importantes de los sistemas de rango.

Por ejemplo, su carácter analítico o descriptivo, y la escala de medición, intervalo ordinal o nominal. Se obtiene de esta manera una matriz de cuatro o seis celdas que cubren adecuadamente las posibles opciones metodológicas. Entre ellas, el enfoque analítico-nominal tipifica el sistema de clase marxista; el enfoque descriptivo-nominal, las estructuras de estratificación más simples (los ricos y los pobres, los poderosos y no poderosos) y los enfoques funcionales (los rentistas, terratenientes, asalariados,

/capitalistas) el

capitalistas) el enfoque descriptivo-intervalo incluye el típico sistema de gradaciones. Nuestro estudio adoptara el segundo tipo de enfoque, ya que el sistema de rango está constituido por la tabulación cruzada de ocupación y categoría ocupacional.

Otra pequeña ventaja que se deriva de destacar la naturaleza de la variable que define el sistema de rango es que permite apreciar de antemano las ventajas y desventajas implícitas en la selección de tal variable. Dado que éste no es el tema de discusión de este capítulo, expondremos el concepto brevemente. Las variables de escala nominal tienen la ventaja con respecto a las de escala de intervalo, de ofrecer y a veces, imponer cortes entre las clases. En otras palabras, las clases se construyen agrupando las diferentes categorías que se forman por definición del sistema de rango: por ejemplo, pequeños agricultores, obreros no especializados, desocupados, etc., o bien como en nuestro caso, agrupando ocupaciones; no obstante, su jerarquización es difícil, porque por ejemplo, quién ocupa un cargo mayor, el profesional o el industrial? Es necesario introducir otras variables para poder decidir. Pero todo esto es ampliamente conocido, y no vale la pena reiterarlo.

En conclusión, el enfoque marxista no es implícitamente superior al enfoque alternativo; por el contrario, demuestra, más bien, la ignorancia o ingenuidad metodológica. De todos modos, no difiere del enfoque que defendemos sino por el tipo de sistema de rango, ya que los pasos necesarios para construir una estructura de estratificación rigen para ambos enfoques. Superficialmente, hemos indicado ya cuáles son estos pasos: selección del sistema de rango, jerarquización y agrupación de los status en clases. Veamos ahora en detalle las características de estas decisiones metodológicas y cómo en la literatura se han resuelto las dificultades inherentes al proceso de estratificación.

/3. Las

## 3. Las decisiones básicas para construir estructuras de estratificación

Como ya se ha señalado, los tres pasos imprescindibles para la construcción de una estructura de estratificación son la definición de un sistema de rango, la identificación de los indicadores de esta variable y la delimitación de los estratos o selección de los cortes entre las clases. Analicemos en detalle cómo se han resuelto estos problemas en la literatura.

a) La definición del sistema de rango. El sistema de rango es la propiedad de las unidades que queremos estratificar (ya se trate de individuos, familias, categorías, roles, clases, etc.) según la cual se ordenan dichas unidades. A cualquier variable, en principio, podría asignársele la función del sistema de rango, pero, en realidad, el número de las variables que pueden razonablemente servir a este fin, es bastante limitado.

En la historia de la sociología, se han identificado tres áreas generales que constituyen sistemas de rango: clase, status y poder, concebidos a la manera weberiana. Dada la dificultad de medir el prestigio y el poder, la atención se ha centrado sobre el concepto "clase", es decir, el aspecto económico. Mientras con respecto a esto Weber tenía una definición relativamente clara, privilegiando la dimensión del consumo, la sociología posterior ha usado varias facetas del concepto, subrayando ya el aspecto de potencial económico, ya el origen del ingreso, situación patrimonial, ocupación, etc.13/

La dificultad (frecuentemente de naturaleza económica) de realizar investigaciones empíricas y la consiguiente necesidad de hacer depender el análisis de la estructura estratificacional de datos secundarios ha impedido a los autores de la mayoría de los trabajos que hemos revisado definir el sistema de rango. En parcial disculpa de esta actitud se puede decir que al estar los indicadores de status bastante correlacionados, es de

13/ Dagmar Raczinski, "La estratificación ocupacional en Chile", Los actores de la realidad chilena, Editorial del Pacífico, Santiago de Chile, 1974, pp.33-100.

/suponer que

suponer que también lo estén los sistemas de rango, aunque sobre su relación existe una vasta y controvertida literatura.

De todos modos, y para continuar nuestra revisión de la literatura, creemos que sólo en el proyecto de movilidad social de las cuatro metrópolis se ha hecho el esfuerzo de definir el sistema de rango. Especial atención dedica al tema Hutchinson,14/ quien decide elegir como sistema de rango el prestigio social. Este estudio se inspiró en el trabajo de Glass sobre Inglaterra, resultando sorprendente la similitud entre la jerarquización de las ocupaciones según status en Brasil e Inglaterra.

Sin entrar en los detalles de la investigación, queremos sí expresar nuestra convicción de que la selección de prestigio como sistema de rango no ha sido muy feliz. Una escala de prestigio es demasiado sensible a los sistemas de valores vigentes en una sociedad, y aún más dentro de la sociedad de cada país, a los valores vigentes en las subculturas. Sociedades tan divididas como la brasileña en particular y, en general, las sociedades subdesarrolladas, tienen diferentes sistemas de valores según el área, región o estrato social de los encuestados; de ahí que la estabilidad de una escala de prestigio en el espacio (geográfico y social) y el tiempo es muy baja.

Otro problema a propósito del sistema de rango seleccionado por Hutchinson, es que se tiende a eliminar la distinción entre trabajo manual y no manual que se ha considerado importante en varios estudios.15/

b) La selección de los indicadores y la constitución de clases.

Dado que es imposible construir una estructura de estratificación sin indicadores de status, esta decisión ha sido inevitable. Veamos cuáles han sido las más comunes.

---

14/ Bertram Hutchinson, "Movilidad y trabajo", en J. Kahl (ed.) La industrialización en América Latina, Fondo de Cultura Económica, México, 1965, pp.307-336.

15/ W.G. Runciman, Relative Deprivation and Social Justice, University of California Press, Berkeley, 1966.

/El indicador

El indicador que más se ha usado es ocupación, como puede apreciarse en los trabajos de diversos autores, entre otros, Germani, Debuyst, Jaffe, Chaplin y Bresser Pereira. Los méritos principales de este indicador son los dos siguientes: primero, es fácilmente disponible en publicaciones censales; y segundo, la ocupación es un buen nexo entre la teoría de la diferenciación social y la de la estratificación. Al mismo tiempo, es un indicador del grado de división social y de status.

Sin embargo, surgen dos problemas serios al usar este indicador:

i) Como bien dice Ganon, la unidad de análisis de la estratificación tendría que ser el hogar y no el individuo. La esposa del gerente de una industria que por cualquier motivo trabaja como maestra primaria, pertenece a la clase alta y no a la clase baja o media. Esto se nota claramente cuando se examinan las diferencias en la distribución del ingreso, de los hogares y de los individuos; sin embargo, la información sobre ocupación toma como criterio la pertenencia de los individuos a la PEA y no sus hogares.

ii) Como se ha dicho, las ocupaciones no son inmediatamente colocadas en jerarquías ni agrupadas en estratos o clases, por lo cual se requiere acudir a otros criterios que permitan, en primer lugar, jerarquizarlas, y luego, agruparlas en diferentes estratos. Con respecto al primer punto, la dificultad de la operación es directamente proporcional al número de estratos que se usen. En una dicotomía manual - no manual, es obvio que la segunda tiene, por lo general, un nivel de status medio superior a la primera. Pero es cuestionable la ubicación de la línea de separación real, y no es claro que la simplicidad atrayente de la operación valga la cantidad de información que se pierde.

Cuando las ocupaciones se enumeran en detalle, se vuelve más difícil ponerlas en una escala de status. Una manera de resolver el problema, si existen los datos, es ordenarlas según prestigio, ingreso u otras variables de este tipo, que son más fáciles de manejar.

/Chaplin, por

Chaplin, 16/ por ejemplo, ordena las ocupaciones según su ingreso medio. El problema es que las medidas de tendencia central, como el ingreso medio, tienen valor cuando la dispersión no es demasiado amplia. Si bien nos parece que la dispersión es relativamente pequeña en el caso de algunas ocupaciones (gerentes, profesionales), creemos que es mucho mayor para ciertos oficios de la clase media-baja (vendedores, comerciantes por cuenta propia), lo cual distorsiona considerablemente las estimaciones del status hechas sobre la base del ingreso medio.

Los problemas de delimitación entre estratos son igualmente difíciles de resolver. Dónde podemos establecer el límite entre ocupaciones de manera que podamos reducir al mínimo la variación de status dentro de cada estrato? La dificultad reside en que los límites de clase pueden coincidir con los de una ocupación o cubrir en parte dos ocupaciones. Este punto ha sido muy bien estudiado por E. Jelin de Balan, 17/ quien, al analizar sus datos sobre la asignación ocupacional y la distribución del ingreso en Monterrey, debió concluir que la distinción entre los asalariados y los trabajadores por cuenta propia es horizontal y no vertical. En efecto, se pueden distinguir cinco grupos de status similar: los trabajadores por cuenta propia sin capital, los trabajadores no especializados, los trabajadores por cuenta propia con algun capital, los trabajadores especializados, y un grupo integrado por trabajadores por cuenta propia y algunos asalariados. Estos grupos difieren considerablemente en lo que se refiere a ingreso, educación y vivienda. Baste señalar que el 64 por ciento del primer grupo, el 25 por ciento del segundo, el 13 por ciento del tercero y el 4 por ciento del cuarto (y nadie del último grupo), perciben un ingreso inferior a los 145 pesos mensuales.

La ocupación sóla no es un indicador de status totalmente confiable. Se necesitaría incluir además otros indicadores, como el ingreso, o el tamaño de la empresa, etc., pero estos datos no están disponibles para un número significativo de casos. Un buen ejemplo de los errores de medición causados por la imperfecta confiabilidad de la ocupación como indicador

---

16/ Dwight Chaplin, "Peruvian Social Mobility: Revolutionary and Developmental Potential", Journal of Interamerican Studies and World Affairs, vol.10, N°4, 1968, pp.547-570.

17/ Elizabeth Jelin de Balan, "Trabajadores por cuenta propia y asalariados: distinción vertical u horizontal?", Revista Latinoamericana de Sociología, vol.3, N°3, 1970.

/de status

de status aparece en un trabajo interesante publicado en Desenvolvimento e Conjuntura.18/ En la estructura de estratificación de dicho estudio, la clase alta (compuesta exclusivamente de dueños de empresas agrícolas e industriales) constituye el 4 por ciento de la PEA; la clase media-alta, el 2%; (gerentes y profesionales), y la clase media propiamente dicha (asalariados de nivel medio), el 6 por ciento. Obviamente, este es un error ya que la clase alta no puede ser mayor que la clase media-alta y casi igual a la clase media. Pero la causa de error es evidente; obsérvese que en la primera categoría han sido incluidos los dueños de pequeñas empresas industriales y agrícolas que no tienen el nivel de vida de la clase alta y que son muy numerosos en los países en desarrollo. En Brasil, durante 1950, el 80 por ciento de las empresas empleaban menos de diez trabajadores.19/

Otro indicador usado individualmente, aparte del ingreso, es categoría ocupacional, comunmente clasificada en cinco subcategorías: empleados, empleadores, trabajadores por cuenta propia y obreros y familiares no remunerados. No cabe duda, sin embargo, que éste es un indicador menos confiable que la ocupación, por el gran número de status que incluyen todas las categorías; por ejemplo, el pequeño empresario, el gran capitalista y el profesional con oficina propia son incluidos en la categoría de "empleadores" lo cual es obviamente absurdo.

Debido a los problemas que surgen usando sólo un indicador de status, la literatura a veces propone el empleo de un conjunto de indicadores. González Casanova 20/ analiza la estructura de la desigualdad en el alfabetismo, vivienda, ingreso, educación y categoría de ocupación.

---

18/ Desenvolvimento e Conjuntura, "Estratificaçao e mobilidade social no Brasil", vol.2, N°10, 1958.

19/ L.C. Bresser Pereira, "The Use of the Middle Class in Brazil", in I.L. Horowitz (ed.), Revolution in Brazil. Politics and Society in a Developing Nation, E.P. Dutton and Co. Inc., 1964.

20/ Pablo González Casanova, "L'evolution du Systemes des Classes au Méxique", Cahiers Internationaux de Sociologie, vol.39, julio a diciembre de 1965, pp.113-136.

/En cada

En cada una de estas escalas, define un número variable de estratos. Sin embargo, dado que no se usan estos indicadores cruzados, parece que la selección de los criterios de agrupación es arbitraria, y poco satisfactoria. König sugiere tabular en matriz cruzada las variables ocupación, ingreso y educación. En la realidad, sin embargo, la autora misma tabula sólo ocupación e ingreso, puesto que estas dos variables están perfectamente relacionadas (un ingreso superior a 5 000 sucres corresponde a educación universitaria; entre 1 000 y 5 000 a educación media, e inferior a 1 000, a la educación primaria).

No obstante, lo más habitual es cruzar los indicadores de ocupación y categoría ocupacional. La razón de este cruce es obvia: la confiabilidad de un index compuesto es en general mayor que la confiabilidad de los indicadores individuales. Además, ocupación, a pesar de todas sus limitaciones, es el indicador de status más confiable, y puede serlo más aún si se distinguen situaciones de trabajo diferentes por cada ocupación mediante el empleo de categoría ocupacional como indicador.

El problema mayor de este enfoque y, por cierto, de todos los métodos de medición de status por medio de la tabulación cruzada de dos o más variables reside en el proceso de jerarquización: por ejemplo, si bien es relativamente fácil definir una escala de ocupaciones y de las categorías ocupacionales y, por lo tanto, ordenar en jerarquías los extremos de los cruces de estas dos variables (valores altos de una variable cruzados con altos de la segunda o viceversa), no hay razones inmediatamente perceptibles para ordenar las categorías intermedias: Por ejemplo, tiene más status un profesional empleado, o un empleador en el comercio?

Hay altunos autores como Di Tella, y en la misma línea Lira y Raczinski, que se han preocupado de este problema y han propuesto posibles soluciones.21/ En resumen, la asignación de las celdas obtenidas cruzando las variables ocupación y categoría ocupacional a las dos grandes clases que definen los dos autores, clase media-alta y clase baja, ocurre lo siguiente: todos los empleadores, cualquiera sea su ocupación, son incluidos en la clase media alta, con los profesionales, gerentes, oficinistas y vendedores, empleados por cuenta propia y familiares no remunerados. Todos los otros empleados, trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados pertenecen a algunas de las subcategorías de las clases bajas. Mayores detalles se incluyen en el apéndice.

21/ Torcuato di Tella, "Economía y estructura ocupacional en un país subdesarrollado", Desarrollo Económico, vol.1, N°3, pp.125-153; Luis F.Lira, "Desarrollo económico y estructura social en América Latina", Univ.Católica de Chile, Documento de trabajo N°4, 1973; y Dagmar Raczinski, op.cit.pp.33-100.

/4. La

## 4. La estructura de estratificación adoptada

La revisión crítica de los métodos adoptados en la literatura para construir una estructura de estratificación con el material empírico disponible probablemente ya ha señalado nuestras preferencias. Vale la pena agregar que, como Germani, Di Tella y Raczinsky, hemos usado ocupación y categoría ocupacional como indicadores de rango, y que al igual que ellos, hemos ordenado y agrupado las celdas resultantes del cruce, constituyendo así una estructura básicamente dicotómica con algunas divisiones dentro de cada una de las clases, de modo que el corte principal se establece entre trabajadores manuales y no manuales.

Sobre esta distinción sin duda relativamente común en la sociología, ya hemos citado al pasar los trabajos de Runciman y de Soares, quienes defienden su criterio de clasificación a través de dos observaciones fundamentales. La primera, y la más importante, es que el trabajo manual en las culturas occidentales (creemos que también en las orientales) es considerado inferior al trabajo no manual. El ejercicio del esfuerzo físico marca negativamente un trabajo; tanto es así, que el ascenso más importante en la escala social corresponde al paso de un trabajo manual a uno de oficina, del guardapolvo al cuello blanco. El segundo argumento es que en la organización del trabajo en las empresas y en la sociedad global, las tareas están claramente divididas en manuales, correspondientes al obrero, o no manuales, correspondientes al empleado de oficina, y ambas reciben remuneraciones diferentes.

Especialmente en los países desarrollados, sin embargo, ambas consideraciones estan perdiendo valor gradualmente. Aunque el trabajo no manual sigue siendo más apreciado, la diferenciación entre trabajo manual y no manual se estrecha constantemente, debido a la reducción de las diferencias en las remuneraciones, y a la disminución al mínimo inevitable de tareas estrictamente manuales. El trabajo propiamente manual de un obrero en empresas modernas no es mayor que el trabajo manual de una secretaria. Este acercamiento entre los niveles más bajos del trabajo de oficina y los más altos del

/trabajo manual

trabajo manual en las remuneracicnes y en el prestigio, ha sido subrayado por varios autores 22/ y ha servido de base para las teorías del aburguesamiento de la clase obrera o de la proletarización de la clase media. No queremos analizar el tema en profundidad sino dejar constancia de las críticas que se pueden formular a la estructura de estratificación que adoptamos.

Ahora, nos parece también que la validez de estas críticas es mucho mayor cuando se trata de la estratificación social de los países desarrollados que de la de los países en desarrollo. En estos, la diferenciación está fuertemente afincada en las culturas nacionales, y las tareas - debido al cambio menos acelerado de las estructuras productivas - son claramente definidas. Sin embargo, si es cierto que la tendencia en América Latina es seguir el ejemplo de los países desarrollados en ambos aspectos, parece importante subrayar que la diferenciación perderá toda relevancia en el futuro.

Volviendo al análisis de las estructuras de estratificación adoptado, podríamos preguntarnos si hay manera de verificar su validez, examinando en qué medida discrimina con respecto a otra variable que se estime relevante, como por ejemplo, el ingreso. Existen diferencias suficientemente grandes en los ingresos de los estratos? Para poder dar una respuesta tentativa a esta pregunta podríamos citar el caso de México en 1970, ya que para el censo de este país hemos podido tabular nuestra estructura de estratificación con los datos del ingreso. Las observaciones más relevantes que surgen del análisis del gráfico 1 y de los cuadros 1, 2 y 3 son las siguientes:

a) Existe una fuerte covariancia entre estrato e ingreso. Concentrándonos sólo en los cinco grandes estratos, podemos notar que su participación en el ingreso es suficientemente diferente. Por ejemplo, el porcentaje de los miembros del estrato bajo que reciben menos que 500 pesos de ingreso es mucho mayor del mismo porcentaje de miembros del estrato medio alto.

---

22/ Véase especialmente Reeve Vanneman, "The Occupational Composition of American Classes: Results from Cluster Analysis", AJS, vol.8, N°4, 1977, pp.783-807.

b) Se

b) Se pueden observar dos peculiaridades: la primera es que el perfil de la distribución del ingreso del estrato medio-alto en el sector primario es diferente del perfil del estrato medio-alto en el secundario y terciario; dicho perfil a su vez, se asemeja más al del estrato bajo en el secundario. La frecuencia máxima del estrato medio-alto en el primario pertenece al tramo de ingreso 0-500 pesos, al igual que en los estratos bajos en el primario y terciario, en tanto que los estratos altos y bajos en el secundario tienen su frecuencia máxima en el tramo 500 - 1.000 pesos. Estos datos indican que para los valores de ingresos bajos, los criterios empleados para la estimación del status (que como hemos dicho, son ocupación y categoría ocupacional), discriminan menos que para los ingresos altos. También parece válida la opinión que la rama de actividad tiene que ver con la distribución del ingreso, esto es, su grado de modernidad (como sea que se la defina) incide sobre esa variable.

El segundo punto que emerge del gráfico es que el estrato medio-alto en el primario contiene seguramente una gran masa de pequeños y pequeñísimos agricultores que han sido asignados a este estrato en su condición de empleadores (recuérdese que todos los empleadores, por falta de datos acerca del número de sus empleados, son asignados a la clase media-alta) aunque no tienen las otras características de los miembros de este estrato.

c) Existen diferencias considerables de ingreso dentro de cada estrato. Particularmente importante nos parece la diferencia entre la parte superior del estrato medio-alto en el secundario y terciario y la parte inferior; en efecto, las actividades por cuenta propia en el comercio tienen una distribución del ingreso similar, si no peor, a la de los trabajadores asalariados en el secundario. Desde el punto de vista del ingreso, entonces, esta categoría pertenece a las clases bajas más que a las altas. Sin embargo, hemos decidido mantenerla en el estrato medio-alto por estar convencidos de que la distinción manual-no-manual establece una separación profunda en la escala de prestigio y, por consiguiente, en el comportamiento político. Esta afirmación que sin duda es discutible, será analizada en la conclusión de este trabajo.

II. LOS

## II. LOS CUATRO TIPOS BASICOS DE MOVILIDAD SOCIAL

### 1. Generalidades

A fin de establecer diversos tipos de movilidad, adoptaremos el esquema propuesto por J.Kahl, que permite distinguir cuatro tipos básicos de movilidad social: movilidad individual, movilidad causada por reproducción diferencial o "demográfica", movilidad producida por movimientos migratorios y movilidad tecnológica o inducida estructuralmente.23/

a) Por movilidad individual entendemos el intercambio de individuos entre posiciones sociales, en el supuesto que no se modifiquen los tamaños relativos de los estratos considerados. Bajo este supuesto, la movilidad individual corresponde a la compensación de movimientos (suma cero) entre los individuos que descienden y que dejan lugares para que otros los ocupen.

La posibilidad de aislar este factor de las otras causas de movilidad constituye el indicador de permeabilidad del sistema de estratificación social por excelencia. Así ha sido considerado en múltiples estudios sobre carácter "no adscriptivo" de la estructura social.

El principio del desempeño y la naturaleza esencialmente móvil de la sociedad industrial han sido citados como dos elementos o requisitos en que se funda este tipo de movilidad. A su vez, la educación aparece como la dimensión dominante y "normal" en este proceso en la medida en que

---

23/ Véase J. Kahl, The American Class Structure Holt. Rinehart and Winston, 1957. Su esquema es más útil para el análisis que nos proponemos. Véase además, una excelente discusión sobre tipologías y la proposición de una tipología complementaria en L. Schnore, "Social Mobility in Demographic Perspective", American Sociological Review, 1961, pp.407-433. G. Germani (1962) también hace una distinción de gran interés entre movilidad por reemplazo, movilidad por innovaciones técnicas y movilidad transicional, que en cierta forma comprende las categorías del análisis de Kahl, op.cit.

/el descenso

el descenso o ascenso de los individuos sería altamente dependiente de la capacitación y habilidades para el desempeño de los roles que garantizan el funcionamiento de la sociedad.24/

b) La movilidad causada por reproducción diferencial o demográfica según los estratos o clases sociales constituye la segunda causa de movimientos de individuos. También en este caso - y siempre que los otros factores no se modifiquen - la movilidad atribuible a esta causa deriva de que algunas clases se reproducen intergeneracionalmente en mayor proporción que otras. No interesa solamente el valor absoluto de la reproducción de la población por estrato social (por ejemplo si la clase media o alta no reproduce su número absoluto en la generación siguiente) es igualmente importante su valor relativo. Si hipotéticamente aceptamos que en un período determinado la composición por estratos de una sociedad no se modifica pero sí aumenta el número absoluto de individuos, a pesar de que los estratos medios y altos registren una tasa de reproducción de sí mismos que asegure o sobrepase su número absoluto, si los estratos bajos se reproducen en mayor proporción (a una tasa mayor), inevitablemente existiría movilidad ascendente.

Si bien no siempre las tendencias en las tasas de fertilidad han seguido las mismas pautas con respecto a la estratificación social,

---

24/ En su versión más extrema, la teoría funcionalista reconoce en la estratificación social una necesidad universal de cualquier sociedad conocida, con lo cual, desde esta perspectiva adquiere el carácter de "normal". Véase al respecto Davies y Moore, "Some principles of stratification", en Bendix y Lipset, Class, Status and Power, The Free Press, New York, 1966. Otros tipos de movilidad por reemplazo se consideran "anormales", por ejemplo, la movilidad por razones políticas y militares. De todas formas, M. Kling sostiene que la inestabilidad política es un rasgo normal en América Latina derivado de que el único y más accesible canal de movilidad social está constituido por la esfera pública en contraposición a la rigidez y naturaleza adscriptiva del sector económico. M. Kling "Inestabilidad política y cambio económico", en J.A. Kahl, La industrialización en América Latina, Fondo de Cultura Económica, México, 1965.

/tal como

tal como lo observa D.H. Wrong 25/ en su estudio sobre algunos países desarrollados, para América Latina la tendencia indica que existe una correlación negativa entre estratificación social y tasas de natalidad, y que, además, en general por lo menos la reproducción de los estratos bajos duplica la de los estratos medios-altos.26/ Este tipo de movilidad ha sido muy poco estudiada en América Latina y por regla general, si bien se la ha admitido como causa a nivel "teórico", no se la ha prestado mayor atención empírica.

c) La movilidad producida por movimientos migratorios comprende el proceso de cambio determinado por la naturaleza selectiva de los flujos de migración (emigración o inmigración) desde y hacia fuera del marco considerado. En general, para América Latina se ha otorgado mayor atención a los efectos por inmigración debido a que los países en que más se ha estudiado este proceso han sido los que han experimentado

---

25/ D.H. Wrong, "Trends in class fertility in western nations", The Canadian Journal of Economics and Political Science, vol.XXIV, N°2, mayo de 1958. Las tendencias históricas analizadas por Wrong demuestran que todas las pautas han tenido sus excepciones, y que las variaciones entre los períodos que él considera han sido significativas (antes de 1910, desde 1910 a 1940, y después de 1940). No se conoce mucho este importante aspecto con relación a América Latina, y no parece probable que las tendencias se inviertan. De todas formas, ésta es una de las áreas que vincula los aspectos de estratificación social con los de población, y que debería recibir una atención prioritaria. Véase también D. Goldberg, "The fertility of two generation urbanities", Population Studies, vol. XII, 1958-59, pp.214-222. D. Wrong, "Class fertility differentials in England and Wales", The Milbank Memorial Fund Quarterly, enero de 1960. D. Goldberg, "Another look at the Indianapolis fertility data", The Milbank Memorial Fund Quarterly, enero de 1960, vol.38, N°1.

26/ Para América Latina, véanse: Miró y Mortens, Influencia de algunas variables intermedias en el nivel y en las diferencias de fecundidad urbana y rural en América Latina, CELADE, Serie A, N°92. R.O.Carleton, Crecimiento de la población y fecundidad diferencial en América Latina, CELADE, Serie A, N°60. Virginia Rodríguez, Fecundidad diferencial según nivel de instrucción, CELADE, Serie C, N°97. A. Lattes, La fecundidad efectiva en la Argentina, según algunas características de la madre, CELADE, Serie C. N°96. M.H. Henríquez, La movilidad social y la fecundidad en Río de Janeiro, CELADE, Serie C. N°101. CEPAL, Población y Desarrollo en América Latina, E/CN.12/973, febrero de 1974 y Fondo de Cultura Económica, México, 1975.

/importantes flujos

importantes flujos inmigratorios de ultramar (Argentina, Uruguay, etc.)27/ De todas formas, parece conveniente aquilatar, en su verdadera dimensión las consecuencias de la movilidad por emigración y los saldos netos de "entradas y salidas", dado el proceso recurrente que parece generalizarse para toda la región en el cual, para algunos países se producen flujos inmigratorios de bajo nivel social a la vez que una emigración de alto nivel (fuga de cerebros, por ejemplo), mientras que otros aportan contingentes importantes de individuos de clase baja que se incorporan a las ocupaciones de más bajo nivel.28/

En los últimos años, sin embargo, uno de los tipos de migración que ha sido y continúa siendo muy importante en América Latina es el de los flujos intranacionales y, en particular, la migración campo-ciudad. La movilidad ocupacional en las ciudades se ve fuertemente afectada por las características selectivas de la migración de origen rural propiamente tal, o bien de regiones menos desarrolladas. En algunos casos, cuando los flujos migratorios se componen de individuos de niveles bajos, los efectos registrados encubren una movilidad ascendente, mientras que la inmigración

---

27/ Véanse al respecto, G. Germani, "La movilidad social en Argentina", en Lipset y Bendix, Movilidad Social en la Sociedad Industrial, Apéndice II, EUDEBA, 1962; B. Hutchinson, "Structural and Exchange mobility in the assimilation of inmigrants to Brazil", Population Studies, vol.XII, N°2, noviembre de 1958, pp.111-120; y G. Rama, El Ascenso de las Clases Medias, Enciclopedia Uruguaya, Montevideo,1967.

28/ La absorción de migrantes de origen fronterizo a la Argentina predominantemente desde Bolivia, Paraguay y Chile es estudiada por R. Marcenaro y otros en Trabajadores inmigrantes en la Argentina, Dirección Nacional de Migraciones del Ministerio del Interior, y OIT, noviembre 1974. Para la emigración desde Paraguay, véase CPES, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, "Paraguay, características migratorias"; para el área del Caribe se cuenta con el estudio de G.L.Beckfort, Social Structural Change in the English-Speaking Caribbean, Cap.4, División de Desarrollo Social, CEPAL (versión mimeografiada, 1975).

/de nivel

de nivel alto tiende a disminuir la movilidad ascendente. Es extremadamente difícil, sin embargo, distinguir la movilidad causada por movimientos migratorios en forma pura, de la que deriva de cambios en la estructura sectorial de la producción - especialmente cuando se trata de flujos migratorios de origen rural que se desplazan a zonas urbanas, sin importar mayormente la ocupación a la que acceden - producida por la reducción de las posibilidades ocupacionales en el sector primario.

d) El cuarto tipo de movilidad, la movilidad que Kahl llama tecnológica o inducida estructuralmente, ha sido, en general, menos claramente definida que los otros tipos. Es más, la definición que Kahl propone incluye en sí misma una teoría del cambio en la distribución de las ocupaciones, que no tenemos necesariamente que compartir. Dicha teoría sostiene que el cambio estructuralmente inducido se debe en gran medida al cambio en el nivel tecnológico del trabajo social. Este último, según Kahl, produciría la necesidad de nuevas ocupaciones, principalmente de clase media o alta, influyendo así en la composición estratificacional de la población. Creemos que el cambio tecnológico es sin duda alguna un factor importante en la movilidad estructural pero también nos parece que los conceptos deben mantenerse separados.29/

Llamaremos, entonces, movilidad estructural a la movilidad que se manifiesta en la expansión de algunas ocupaciones respecto de otras que tienen status diferentes. En este tipo de movilidad el referente no es el individuo, sino la sociedad, o algunos de sus subconjuntos (la ciudad, las regiones, etc.).

---

29/ Es interesante notar que tampoco Germani - que brilla por su claridad - hace las distinciones necesarias, aunque sí expresa: "Hasta qué punto la movilidad generalizada por expansión creciente descrita arriba (como movilidad transicional) puede atribuirse a la transición, o bien deba considerarse un aspecto 'normal' inherente al carácter expansivo de la sociedad industrial, es un problema no resuelto." Al respecto, véase Gino Germani, La movilidad social en Argentina, op.cit., pp.280-281.

/Nos parece

Nos parece que la única diferencia que existe entre la movilidad estructural y la movilidad transicional, a la que se refiere Germani, es que la primera apunta a un cambio cuantitativo en el tamaño relativo de las clases que componen la estructura de estratificación, mientras que la segunda implica la existencia de cambios cualitativos, debidos a la desaparición de algunas clases y a la formación de otras, procesos que dan origen a dos estructuras estratificacionales no conmensurables. El análisis y la medición de la movilidad estructural requiere el uso de conceptos y de instrumentos relativamente simples debido a que el proceso de cambio es continuo; inversamente al analizar y medir la movilidad transicional se requiere el uso de conceptos diferentes por cada tipo de estructura de estratificación, ya que el proceso de cambio considerado no es continuo, sino discreto. 30/

No queremos entrar en un debate acerca del valor respectivo de estos dos enfoques. Los sociólogos marxistas y los funcionalistas han discutido y escrito extensamente en defensa del estudio de la movilidad transicional, y los sociólogos con mayor formación empírica lo han hecho a favor del otro tipo de movilidad. Permítasenos ahora definir nuestro propio enfoque: De los cuatro tipos de movilidad identificados anteriormente, estudiaremos la movilidad estructural en este capítulo y en los tres siguientes, y dedicaremos un capítulo separado al estudio de la movilidad demográfica.

---

30/ Daniel Lerner, et.al., The Passing of Traditional Society: Modernizing in the Middle East, Glencoe, Free Press, Glencoe, 1958.

/2. Movilidad

## 2. Movilidad estructural y movilidad individual

Los cuatro tipos de movilidad mencionados han recibido atención muy diferente por parte de los estudiosos del tema; algunas formas de movilidad prácticamente no han sido analizadas, en tanto que otras han sido estudiadas sólo marginalmente.

Las causas son variadas y, en parte, comunes a cualquier tipo de investigación. Comprenden desde la carencia de información disponible - notoria, por ejemplo, en los estudios de movilidad demográfica - hasta los sesgos existentes en el enfoque frecuentemente anti-empírico de la sociología latinoamericana.

En esta sección nos interesa señalar la importancia del análisis de la movilidad estructural respecto del análisis de la movilidad individual, ya que desde el comienzo de la década de 1970, ésta última ha reemplazado o relegado la primera a un segundo plano. Estamos convencidos de que el análisis de la movilidad estructural permite medir y comprender mejor el nivel de movilidad total que rige en una sociedad. En otras palabras, creemos que la movilidad social se explica como movilidad estructural más que individual, o como variable explicativa de los cambios más importantes en la organización y el funcionamiento de la sociedad.

Como se ha señalado, la sociología latinoamericana, como reflejo de la sociología mundial, se ha dedicado eminentemente al análisis de la movilidad individual, con el fin principal de medir el grado de permeabilidad de la estructura social. A su vez, este sesgo se ha justificado por dos motivos: el primero es la creencia que un alto grado de movilidad individual intergeneracional, es decir, un bajo grado de herencia de status de padres a hijos, era el rasgo principal de la sociedad industrial. En efecto, al comienzo de la década de 1970, el estímulo a la movilidad individual era considerado un medio importante para alentar el desarrollo económico. Segundo, la movilidad individual, o la confianza en tal posibilidad de ascenso, era considerada, desde Marx, un factor de estabilización de las tensiones sociales, por creerse que la agrupación de intereses individuales en intereses colectivos sólo se debía a que los intereses individuales se

/los consideraba

los consideraba constantemente frustrados.31/ "The land of opportunities" era la sociedad modelo.

La preocupación por conocer el grado de permeabilidad de la estructura social al margen de otros cambios que pudieran inducirla hizo que se popularizaran por mucho tiempo los análisis de medidas de movilidad, en general, de movilidad ocupacional vertical entre generaciones, derivadas, a su vez, de cierta metodología basada en matrices analíticas de movilidad padre-hijo.

Por el contrario, no interesó en forma similar - y de allí los instrumentos de medición que procuran controlar otros efectos - aquel tipo de movilidad que podía generarse por alteraciones de la estructura productiva o por otros cambios derivados de las migraciones o de las tasas diferenciales de fecundidad. Cuando no se pudo controlar estos factores, el supuesto en juego fue de que no tenían efectos importantes sobre los resultados, o bien fueron introducidos ad hoc en la interpretación.

Por lo general estos estudios han sido de carácter comparativo entre países o ciudades, y han incluido gran parte de los trabajos relativos a la comparación entre las sociedades desarrolladas, especialmente, los Estados Unidos, considerada a menudo como modelo de estructura permeable. Sin embargo, es cuestionable y ha sido por cierto puesto en tela de juicio el grado de adecuación empírica del supuesto que justifica el sesgo hacia los estudios de movilidad individual. Los análisis de varios autores, irónicamente pertenecientes a la sociedad modelo nos permiten dudar de la validez de dicho supuesto. Entre ellos se puede mencionar a N. Rogoff y su estudio pionero sobre la movilidad individual en Indianápolis basada en la declaración de la ocupación propia y la del padre contenidas en las licencias matrimoniales en 1910 y 1940.

---

31/ Alejandro Portes y John Walton, Urban Latin America, UT Press, Austin, 1976.

/Research on

> Research on the relative openness or permeability of social status has tended to stress the element of stratification in evaluating the amount of movement among unlike status. That is, instead of simply inquiring into the number of persons who move out of the status of their fathers, the research has attempted to evaluate that movement as occurring over a 'long' or 'short' distance, as being 'upward' or 'downward' in direction, to give more point to the overall judgements of the society's openness. Social mobility and social stratification have tended to be linked together as two quite inseparable sides of the same coin.
> At the same time, virtually no attention has been devoted to what social mobility has to tell about how the social structure changes, rather than what it is. ... In initiating the study of social mobility in developing countries, it may be better to ask what the amount and types of turnover of personnel suggest about structural change, for it is precisely this kind of change we should like to capture as it occurs in these societies."32/

A su vez, W.E. Moore 33/ señala acertadamente que en su análisis del proceso de cambio en la movilidad individual entre 1910 y 1940, Rogoff, al neutralizar los efectos de las transformaciones sectoriales experimentados por la estructura productiva, ha eliminado de hecho los factores que más contribuyeron a la movilidad social en el período. En su formulación más extrema, Marsh postula que en forma casi total la movilidad intergeneracional en las sociedades industriales se debe a cambios producidos en la estructura productiva, y en menor grado, a orientaciones valorativas con respecto al logro y al ascenso social.

Es más, los escasos estudios empíricos que se conocen en América Latina, lamentablemente de hace una década, evidencian que los cambios estructurales han influido decisivamente en la movilidad intergeneracional total. En su estudio sobre Sao Paulo, B. Hutchinson concluye que "de todos los de la generación de hijos que ascendieron, aproximadamente las

---

32/ Natalie Rogoff, Recent Trends in Occupational Mobility, Free Press, New York, 1953.

33/ W.E. Moore, "Industrialization and social change" en B. Hoselitz y W.E.Moore (eds.) Industrialization and Society, UNESCO, Mouton, Paris, 1963.

/dos terceras

dos terceras partes no lo hubieran conseguido a no ser por los nuevos puestos creados por el cambio en la economía de la ciudad.34/

Por último, queremos citar un estudio más reciente hecho en Norteamérica que se propone explícitamente evaluar la importancia relativa de la movilidad individual y estructural en la movilidad total. Sus resultados son particularmente interesantes para nuestro análisis. En una investigación basada en datos recogidos por otros autores, investigadores de Occupational Change in a Generation OCG, 1962; del National Opinion Research Center, el Survey Research Center, SRC, 1952 to 1957; del proyecto Indianapolis, 1910 y 1940, Hauser, Koffel, Travis y Dickinson 35/ llegan a ciertas conclusiones, que vale la pena presentar más detalladamente: a) los sociólogos han reconocido que los cambios en la estructura ocupacional han influido sobre los patrones de movilidad social; sin embargo, este reconocimiento ha constituido una suerte de obligación de controlar los efectos de las variaciones en la estructura ocupacional antes de aventurarse a comparar tasas de movilidad en distintos países; b) una vez que estos efectos han sido controlados, sin embargo, no se observa tendencia alguna en la movilidad ocupacional (de varones en los Estados Unidos). En otras palabras, las posibilidades de que un hombre de bajo origen social alcance un alto nivel ocupacional no han cambiado; por lo menos, desde que comenzaron los estudios de este tipo. El cambio en las oportunidades de ascenso de los individuos se debe a que las ocupaciones de nivel social alto han aumentado con respecto a las de nivel bajo; en otras palabras, no ha habido cambio en el grado de permeabilidad de la estructura social.

---

34/ B. Hutchinson, op.cit.

35/ Hauser, et.al. "Temporal Change in Occupational Mobility" ASR, vol. 40, N°3, junio de 1975; y "Structural changes in occupational mobility", ASR, vol.40, N°5, octubre 1975.

/Por cierto

Por cierto estas afirmaciones no valen sino para el universo que analizan los autores, es decir, los varones en los Estados Unidos; sin embargo, si la validez de la tendencia a generalizar de la sociedad norteamericana a las otras puede ser puesta en duda por eventuales descubrimientos que para otros países indican tendencias opuestas a las norteamericanas, la validez de la hipótesis que afirma la existencia de una correlación entre el grado de desarrollo alcanzado y el grado de permeabilidad ha sido definitivamente desmentida, porque se ha demostrado que el país más desarrollado no ha cambiado su tasa de movilidad individual, por lo menos desde 1910. Si se descubriera que éste no es el caso para Italia, por ejemplo, se tendría que recurrir a otras hipótesis explicativas.

En conclusión parece legítimo afirmar que la relevancia de la movilidad individual para la comprensión y medición de la movilidad social es pequeña, y que esto nos estimula particularmente a estudiar la movilidad estructural, tema sobre el que versará el capítulo siguiente.

## III. LA MOVILIDAD ESTRUCTURAL: TRES ENFOQUES

En este capítulo vamos a responder dos de las preguntas básicas que se plantean a propósito del análisis de la movilidad estructural: Cómo cambia la estructura de estratificación social y, específicamente, el tamaño de la clase media en América Latina? y Cuáles son las causas de este cambio? Por consiguiente, dejaremos para los siguientes capítulos las preguntas igualmente importantes sobre la forma del cambio, y los cambios en la composición interna de la clase media. En otras palabras, trataremos de estudiar, sobre la base de los datos disponibles, los patrones de cambio y sus causas por medio del análisis estadístico y la reflexión teórica.

Las hipótesis que emergen de la literatura pueden ser organizadas en tres grupos principales, que difieren ya en la concepción del cambio, ya en el nivel de abstracción que adoptan. La primera hipótesis considera el cambio como proceso discreto, es decir, que se desenvuelve no en forma gradualmente acumulativa sino a través de saltos cualitativos. La segunda hipótesis lo concibe como proceso continuo, acumulativo, ininterrumpido, gradual. Además, el primer enfoque se mantiene a un altísimo nivel de abstracción, que Wright Mills llamaría "de la grand teoría" en tanto que el segundo privilegia el análisis estadístico y adopta un nivel bajo de abstracción, asemejándose, para mantener la tipología de Wright Mills, al empirismo abstracto. El tercer enfoque comparte con el segundo la convicción de que el cambio es un proceso continuo, pero el fundamento teórico de este enfoque es más riguroso, pues trata de explicar las generalizaciones de la evidencia empírica a que llega el segundo enfoque.

Las dos concepciones del cambio son legítimas dada la naturaleza dual del fenómeno que estudiamos. En efecto, si consideramos los cambios en la forma en que los experimentamos a diario, nos parecen lentos, acumulativos, continuos. Sin embargo, si los consideramos en una perspectiva de tiempo más largo - una generación, una época - no podemos dejar de encontrarlos radicales, profundos, como si los pequeños cambios por así decirlo, se hubieran sumado para constituir transformaciones mucho más fundamentales, irreversibles y definitivas, donde la cantidad se vuelve calidad.

/Los dos

Los dos enfoques mencionados concuerdan con cada uno de estos dos aspectos del cambio: el primero descarta los cambios acumulativos y centra su atención sobre los extremos del proceso de cambio; el segundo, al contrario, estudia precisamente los cambios acumulativos.

Es quizá importante hacer notar que, para el primer enfoque el tiempo es casi irrelevante - lo que parece absurdo - mientras que esta variable es fundamental para el segundo. Esto se debe a que si se consideran sólo los extremos, la velocidad con que ocurre el cambio es irrelevante; por ejemplo, poco interesa a los defensores del primer enfoque cuánto tiempo transcurre en la transición desde el feudalismo al capitalismo; lo que importa son los procesos históricos que llevan de uno a otro sistema social. Para los defensores del segundo, al contrario, el tiempo es una de las variables principales. Llamaremos discreto al primer enfoque y continuo al segundo, y ambos son los suficientemente interesantes como para merecer un análisis detallado. Sin embargo, dado que este trabajo ha elegido la segunda alternativa, nos parece innecesario dedicar al primer enfoque demasiado tiempo.

## 1. El enfoque discreto

Este enfoque aparece usualmente asociado con el marxismo y el funcionalismo, aunque no todos los trabajos que se pueden incluir en estas categorías aceptarían nuestra asignación. Dado que, como hemos dicho, no queremos dedicar demasiado tiempo a este enfoque - cosa que no haríamos en absoluto si no fuera por la difusión que ha tenido en América Latina - incluiremos sólo algunas observaciones esquemáticas.

Es notorio que para Marx el proceso de cambio consiste en la transición de un modo de producción y de su correspondiente formación social a otro modo de producción y formación social; por ejemplo, del feudalismo al capitalismo y - en el mejor de los casos - del capitalismo al socialismo. Recordemos que según Marx, la historia de los países que primero hicieron la transición del feudalismo al capitalismo enseñaría el camino a los que vinieran más tarde. Por consiguiente, no podríamos

/esperar que

esperar que los países en desarrollo - por expresar esta idea en términos más conocidos - tuvieran un proceso de cambio diferente del patrón enseñado por los países ya desarrollados. En este esquema teórico, los cambios en las estructuras de estratificación se conciben como los procesos de transición del sistema de clases dominante en un modo de producción al sistema dominante en el otro, sin considerar los modos de producción menos comunes al cambio típico en la transición del sistema de clases característico del feudalismo al sistema de clases característico del capitalismo.

La mencionada transición es un proceso complejo. Por un lado, la importancia del sistema de clases ligado al modo de producción decadente se reduce significativamente con respecto al nuevo, mientras se mantienen inmutables las proporciones relativas de las clases que lo componen. Por el otro, las viejas clases se transforman en sus correspondientes versiones más modernas, abandonando por así decirlo, su lugar en el sistema de clases originales, a raíz de lo cual cambia la composición interna del sistema. La sociedad agraria precapitalista como un todo por ejemplo, desaparece dando paso al nuevo sistema de clases, compuesto por pequeños, medianos agricultores y grandes empresarios.

Un caso inverso es el de la vieja aristocracia inglesa, que se fusionó gradualmente y sin problemas al empresariado industrial, la burguesía.

Sea como sea, sin embargo, la concepción que acabamos de bosquejar implica que cualquier sociedad que se halle entre los dos extremos en el proceso de transición, presenta una estructura de estratificación dualista o, mejor dicho, dos estructuras de estratificación coexistentes. Esta opinión es muy frecuente en autores como Moore, Fernandez, Germani y otros.

Si, como Germani, también consideramos constitutivas de las estructuras de estratificación las propiedades culturales, institucionales y personales, la transición de una a otra estructura implica, en realidad, las transmisiones individuales de uno a otro tipo ideal de los diversos aspectos de la estructura. Estos procesos obviamente, tienen velocidades diferentes, lo que a su vez, ocasiona desfases entre los niveles alcanzados por las

/diferentes dimensiones.

diferentes dimensiones. Dichas asincronías llevan implícita la creación de conflictos y tensiones sociales que permiten comprender el cambio histórico en el corto plazo. Fernández ha utilizado este enfoque en sus análisis de nivel teórico medio y ha basado su hipótesis de la pasividad de la clase media en la dualidad de la estructura de estratificación de los países en proceso de transición. En su opinión, la supervivencia de clases 'viejas', como la oligarquía terrateniente, obliga a la clase media a compromisos que la debilitan.

Estos dos enfoques - el de Germani y el de Fernández - sin embargo, son excepcionales. En general, ni el marxismo ni el funcionalismo operan a un nivel de abstracción lo suficientemente bajo como para proporcionar hipótesis verificables.

Además, el marxismo no presentó (o quizá presentó demasiados) esquemas de las estructuras de estratificación 'típicas' del modo de producción, lo cual impide la formulación de hipótesis verificables. Ossowski, quien es probablemente el mejor analista del pensamiento marxista sobre estratificación social, cita tres estructuras de estratificación que Marx usa comúnmente en sus trabajos, según el tema de que se trate y el público al cual vaya dirigido: una dicotomía, una tricotomía y una combinación de estratos funcionales o estructurales.

Sin embargo, sería injusto terminar aquí nuestra apreciación sobre la contribución de Marx al tema. De su pensamiento surge una hipótesis importante, la de la proletarización, según la cual el proceso de desarrollo económico lleva a la eliminación de los pequeños artesanos y de los pequeños propietarios agrícolas, y, simultáneamente, por el establecimiento de grandes empresas, públicas o privadas, en las cuales el trabajo depende de un sistema burocrático. Las razones de este proceso se han acentuado repetidamente en los trabajos del propio Marx. La competencia de las empresas grandes, que tienen costos inferiores, y además mayor apoyo político - todo lo cual implica mayores beneficios de las políticas públicas - reduce al mínimo o anula las ganancias de las pequeñas empresas, eliminándolas del mercado y posteriormente absorbiéndolas. En forma

/simultánea con

simultánea con este proceso de polarización de las clases y concentración de la posesión de los medios de producción, los propietarios se convierten en asalariados y es a este fenómeno al que se aplica el término proletarización. Al verificarse esta hipótesis se observa que junto al desarrollo económico se produce una polarización de los status, es decir, una disminución de la clase media.

Otra hipótesis muy semejante a la de la proletarización postula que en relación con el crecimiento económico las ocupaciones independientes se reducen respecto de las dependientes. Lo que no dice es si este cambio tiene efectos positivos o negativos sobre la igualdad social, ya que los campesinos desplazados o sus hijos, al dejar las actividades agrícolas y entrar, por ejemplo, en una ocupación como asalariados industriales pueden mejorar su status. Es más, esta hipótesis no contradice necesariamente la del crecimiento de la clase media a condición de que la clase media creciente sea dependiente.

Es cierto, sin embargo, que no es éste el proceso que Marx mismo describió y al cual apuntó como tendencia general del modo de producción capitalista. Para él, el proceso de proletarización implicaba una evidente polarización de los status.

Una versión moderna de esta hipótesis ha sido formulada por Rangel Contla. Definiendo cómo proletarios a todos los individuos que no poseen los medios de producción, en la versión más ortodoxa de la teoría marxista, el autor trata de demostrar - sobre la base de los censos mexicanos de 1895, 1950 y 1960 - que el 'proletariado' ha aumentado su porcentaje en la población económicamente activa. Al parecer no le preocupa que junto con los recolectores de basura, obreros metalúrgicos, campesinos sin tierra, herreros, el proletariado incluya a los gerentes de las empresas multinacionales, a los altos funcionarios públicos, a los administradores de las empresas públicas, a los abogados, jueces, etc. Es obvio que esta clasificación carece de sentido; las clases que establece son altamente heterogéneas en términos de sus características objetivas y sin duda lo son también con respecto a sus actitudes políticas e ideológicas.

/Una muy

Una muy inteligente variación de la teoría marxista la ofrece Cardoso, quien rechaza tanto el marxismo ortodoxo como la metodología adoptada comúnmente (incluso la de este trabajo) para construir estructuras de estratificación, por emplear criterios fijos y dejar de lado erróneamente - según su opinión - la dimensión histórica de la estratificación social. El autor opina que es el movimiento histórico que define las clases. De este modo el problema de la estratificación es sustituido por el análisis del cambio histórico. En esta breve introducción al tema, no es posible analizar ni el enfoque mismo ni la crítica correspondiente. Sin embargo, cabe subrayar que la delimitación de etapas, modos de producción, formaciones sociales, sistemas sociales típicos, es una operación metodológica que implica riesgos. Surgen dudas que se pueden formular del modo siguiente: cómo y dónde trazar la línea divisoria en el proceso de cambio? qué define una etapa? no es la estructura de clases un criterio de definición de la etapa - como sostiene Cardoso - y, por consiguiente, no se la puede considerar una variable dependiente del movimiento histórico?

El funcionalismo comparte con el marxismo la opinión de que el cambio se comprende si se definen las condiciones ideales iniciales y finales de cualquier sociedad y, luego, se ubica la sociedad examinada en algún punto de la línea ideal de evolución de uno a otro tipo. Este enfoque, ligado como se sabe a la teoría de la modernización, ha sido ampliamente criticado en muchas obras, y no queremos insistir sobre algo superado. Se le ha impugnado por postular que las sociedades son sistemas autoregulados, que las relaciones existentes entre las sociedades no influyen en absoluto sobre el patrón de cambio, y que el fundamento empírico de sus tipologías de actitudes, patrones culturales e institucionales es muy débil. Por lo demás, la teoría de la modernización no ha gozado de mucho éxito en América Latina, donde su partidario de mayor renombre y con frecuencia el único fue Germani.

Para el estudio del cambio en las estructuras de estratificación, Germani sugiere que se confeccione una lista de las propiedades de los sistemas sociales típicos, la sociedad tradicional y la moderna, en la que se incluyan una gran variedad de características. Para referirse específicamente a la de la estratificación social, Germani describe la sociedad

/tradicional del

tradicional del modo siguiente: está compuesta de dos clases o castas; tiene un alto grado de cristalización de status; adolece de comunicación entre los estratos; no tiene clase media; las posibilidades de movilidad vertical son escasas, y predomina la herencia del status versus su obtención personal y la ideología de la herencia sobre la ideología de la movilidad. Naturalmente, la sociedad moderna presenta características opuestas. El desarrollo, por lo tanto, implica el cambio del primer tipo de estratificación social al segundo, del tradicional al moderno.

Hasta aquí la teoría de la modernización llega a la conclusión previsible de que todos los aspectos de la sociedad covarían. Si, como Germani, aceptamos la idea que estos aspectos varían con un grado relevante de independencia entre unos y otros, no es posible alcanzar la previsión y el análisis en el corto y mediano plazo. No habiendo una jerarquización de las variadas propiedades de la sociedad, ni opiniones acerca de las relaciones causales entre ellas, no es posible formular ninguna hipótesis de cambio en las estructuras de estratificación social en relación con el desarrollo. Por el contrario, el segundo enfoque destaca la importancia relativa de las variables explicativas y el análisis de relaciones causales.

## 2. El enfoque continuo

En América Latina el enfoque continuo que, como se ha dicho, se caracteriza por su concepción del cambio social como proceso gradualmente acumulativo y por el uso del análisis estadístico y/o del aparato metodológico de la sociología moderna norteamericana, se aplica con frecuencia a los estudios de la clase media. Es cierto que a veces el mismo enfoque ha sido empleado para analizar otras clases o grupos, especialmente las masas marginales, pero sin alcanzar la riqueza teórica con que se ha enfrentado el estudio de la clase media.

Este enfoque aborda tres conjuntos principales de problemas:

a) el análisis del tamaño de la clase media, que suele basarse en datos estadísticos; la identificación de los procesos individuales que, bajo el concepto abarcador de desarrollo, influyen sobre el tamaño de la clase media;

/la verificación

la verificación estadística de estas relaciones y, finalmente, el análisis estadístico y causal de la importancia relativa de esos factores.

b) El análisis de la composición de la clase media. Se observa a menudo que la clase media ha sido considerada una clase residual, que desafortunadamente está puesta, como don Abbondio de I promessi sposi, "cual vasija de barro entre ollas de hierro". Las dos clases más homogéneas, la burguesía y el proletariado, la asedian y la absorben.

En este punto valdría la pena desmentir el preconcepto sobre la mayor homogeneidad de las dos clases extremas; sin embargo, baste por ahora afirmar la heterogeneidad de la clase media y la consiguiente necesidad de quienes analizan este tema de dividirla en categorías más homogéneas. Hay dos maneras principales y no opuestas de clasificar la clase media: la primera es de dividirla en "vieja" y "nueva", según pertenezca idealmente, a un sistema social tradicional o al moderno. La segunda es clasificarla en "dependiente" o "independiente", categorías evidentemente similares a las anteriores. De todos modos, en este trabajo el tema será tratado en un capítulo posterior.

c) La identificación del perfil del cambio del tamaño de la clase media y de sus partes. A este tema, sobre el cual entre otros, Di Tella ha elaborado algunos trabajos interesantes, también le dedicaremos un capítulo aparte.

En resumen, en este análisis del enfoque continuo vamos a tratar de responder las siguientes preguntas: Crece o disminuye el tamaño de la clase media en el proceso de desarrollo? Cuáles procesos individuales ligados al desarrollo influyen sobre estos cambios? Cuáles factores influyen en mayor medida?

a) El tamaño de la clase media y el desarrollo. Ya se ha presentado brevemente el pensamiento marxista sobre este argumento. Recordemos tan sólo que para Marx el proceso de desarrollo económico - o, como él hubiera preferido llamarlo - la expansión del capitalismo, produce una polarización de la sociedad en dos clases contrapuestas, eliminando las clases intermedias.

/Esta hipótesis

Esta hipótesis ha sido rechazada enérgicamente por buena parte de los sociólogos latinoamericanos contemporáneos como Soares, Cardoso, Reyna, Germani y otros. Irónicamente se ha producido en los últimos años un debate sobre el futuro de las clases medias que podría haberse escuchado a fines del siglo pasado y a comienzos del presente, entre los marxistas ortodoxos y los "revisionistas" liderados por Bernstein. A la antigüedad de este debate bien apunta Soares, cuando cita a Bernstein y apoya su crítica de la hipótesis marxista de la proletarización, fundándola en datos censales incuestionables.

Su argumento, cabe recordar, era que el progreso tecnológico y el consiguiente aumento de la productividad crean un excedente económico que las capas sociales más altas no pueden consumir. Esto implica una inevitable redistribución de los bienes producidos hacia las clases no burguesas, y por ende, un ensanchamiento de la clase intermedia. Soares parece retomar el argumento de Bernstein para explicar el crecimiento de la clase media en América Latina, pero, justamente, hace notar que la existencia de un excedente económico es la condición suficiente, pero no necesaria, para que ocurra ese proceso. Es perfectamente concebible (y, a veces, como en el caso de Brasil, sospechable) que el excedente en realidad sea consumido por las capas altas o ahorrado e invertido en el mismo país o en el extranjero. Para invertir los excedentes, sostenía Rosa Luxemburg, existían las sociedades precapitalistas. Además, la hipótesis de Bernstein explicaría la igualdad de los ingresos, y no de las ocupaciones, que es lo que nos interesa.36/

En conclusión, si bien la evidencia empírica parece apoyar la tesis del crecimiento de la clase media en relación con el proceso de desarrollo

---

36/ Si bien es cierto esta polarización es la hipótesis más repetida y más conocida formulada por Marx con respecto al presente tema, hay también trabajos del mismo autor que podrían usarse para defender la hipótesis opuesta. Creemos, sin embargo, que no vale la pena entrar en disquisiciones exegéticas y, por consiguiente, es preferible adoptar la hipótesis principal de Marx en su formulación más simple.

/económico, ni

económico, ni la explicación de Bernstein es satisfactoria, ni existen a nuestro entender, otras explicaciones. En efecto, no podemos considerar como explicación la referencia a los países desarrollados. Primero, porque - ya se ha repetido hasta la saciedad - el proceso de desarrollo más tardío difiere sustancialmente del desarrollo original, o aún tardío, como el de Alemania, Italia y Japón. Segundo, porque todavía no podemos contestar a la pregunta básica: Por qué el proceso de desarrollo afectó el tamaño de la clase media? Afirmar que también los países desarrollados parecen apoyar la hipótesis de la relación directa entre desarrollo y clase media no hace sino ampliar el universo de análisis, pues el fenómeno sigue sin explicación. Por el momento, sin embargo, no dejemos esta hipótesis sin antes formularla adecuadamente: a mayor desarrollo mayor será el tamaño de la clase media.

b) Identificación de los factores. Es muy difícil si no imposible someter a verificación empírica la hipótesis de que el proceso de desarrollo influye en el tamaño de la clase media, como lo reconocen los autores citados, a menos que no definamos específicamente el concepto del desarrollo: Cuáles son los procesos individuales que constituyen el proceso global del desarrollo? Para contestar esta pregunta se ha dedicado una considerable cantidad de reflexión, aunque su objetivo principal no ha sido tanto la comprensión teórica de la relación entre estratificación y desarrollo, cuanto la posibilidad de verificar estadísticamente esta relación, individualizando procesos que pudieran ser numéricamente estimados con indicadores agregados (fracciones del producto, distribución de la población, características del bienestar social, etc.)

El desarrollo en primera instancia, se realiza en las áreas social y económica, de donde surgen los conceptos de modernización y crecimiento. A su vez, estos dos conceptos están compuestos por una serie de procesos más específicos: al primero corresponden la expansión de la educación, la eliminación de la pobreza, el alcance de la seguridad social, la reducción de la mortalidad infantil, y la urbanización; al segundo el aumento del producto interno bruto, y del producto interno bruto por habitante, del producto industrial, el aumento también de la fuerza de trabajo empleada en manufacturas, etc. La lista podría alargarse ad infinitum, pero se ha

/seleccionado para

seleccionado para este estudio un conjunto limitado de procesos que, supuestamente permiten comprender mejor el concepto básico del desarrollo; pero que en realidad se aplican con frecuencia por suponer técnicas de medición más sencillas. Desgraciadamente, se suelen eliminar los procesos que a nuestro parecer tienen más que ver con el desarrollo, como son la igualdad en la distribución del ingreso y la extensión del bienestar social.

El autor que ha elaborado la lista más completa de los factores causales del cambio en el tamaño de la clase media es Costa Pinto. En sus trabajos define como constitutivos del desarrollo los siguientes procesos: industrialización, urbanización, burocratización, inflación, migración interna e internacional, educación y secularización. Dejando de lado, por ahora, la inflación y la secularización, que no afectan a las variables pertinentes a nuestra estructura de estratificación (el ingreso y los valores acerca de la justicia de la distribución existente), los otros factores influyen sobre el tamaño de la clase media en forma directa, y aparentemente obvia: la industrialización, porque aumenta la importancia de las ramas de la producción industrial en el conjunto de la economía; la urbanización, porque produce la necesidad de "una multiplicidad de actividades y servicios inexistentes en la sociedad rural clásica"; la burocratización, porque produce el ensanchamiento de "funciones u ocupaciones d de intermediación entre los órganos directivos y ejecutivos" de las empresas industriales y comerciales; y la inmigración, porque los migrantes son atraídos por ocupaciones comerciales o por la pequeña y mediana agricultura. Al parecer, Costa Pinto no ha avanzado suficientemente en la identificación y análisis causal de los procesos que conectan el desarrollo y estratificación social. Algunos autores agregan o eliminan algún otro proceso, pero el equilibrio se mantiene igual.

Soares, pese a criticar la hipótesis de Bernstein, en definitiva la hace suya en sus trabajos.37/ Otros autores, entre ellos Alba y Agulla,

---

37/ Glaucio Dillon Soares, "O novo estado no América Latina", Estudos CEBRAP, N°13, julio, agosto y septiembre de 1975, pp.55-78.

/prefieren concentrarse

prefieren concentrarse sobre un proceso solamente, el de la industrialización, por su importancia intelectual en el comienzo de la década de 1960, debido a la influencia del pensamiento de la CEPAL; no obstante, ellos no excluyen otros factores, ni afirman que la industrialización sea el proceso más importante. Whetten, por su parte, trata justamente de corregir el sesgo que introduce el análisis urbano de los estudios mencionados, recordando que un factor poderoso de crecimiento de la clase media rural es la reforma agraria. No se trascienden, sin embargo, las hipótesis basadas en el sentido común y la estadística para pasar al análisis teórico.

Estas hipótesis, que parecen tan obvias, no lo son realmente: Por qué el proceso de industrialización que no es sino el aumento del producto industrial sobre el producto nacional, tiene que afectar la estructura de estratificación? Es cierto que la industrialización produce cambios en la distribución sectorial y ocupacional de la población, pero por qué tendría también que afectar la distribución de los status de la población? Este es justamente el problema de la movilidad.

En esta virtual ausencia de reflexión teórica Germani es la excepción. Recogiendo el pensamiento vigente sobre el tema, Germani defiende el caso de la relación entre migración, educación y movilidad estructural ascendente, y en síntesis sostiene que las migraciones impulsan a los antiguos residentes a subir de estrato y la educación mejora las capacidades de la población. Sin embargo, observa Germani, ni el uno ni el otro proceso afectan la distribución de los puestos de trabajo disponibles de nivel medio o alto y, por lo tanto, no afectan directamente el proceso de movilidad estructural. El impacto de la migración sobre la movilidad ascendente

> ...depende ... de que haya ocurrido un cambio de estructura en la estratificación, que se hayan expandido los sectores medios, que estarán así en condiciones de absorber un número creciente de individuos. La inmigración sin cambios de estructura, sin expansión de las oportunidades es un hecho bastante frecuente en los países subdesarrollados y, en este caso, la migración no ejerce directamente influencia sobre la movilidad , excepto en tanto pueda traducirse... en una acentuación de la competencia personal para la movilidad de reemplazo individual.38/

38/ Gino Germani, La movilidad social en Argentina, op.cit. p.282.

/En conclusión,

En conclusión, Germani mantiene que dado que la movilidad ocupacional se basa en ciertos cambios en la distribución de las ocupaciones (y no de las personas según su idoneidad profesional) por status - lo cual implica dejar de lado ciertos cambios en la distribución ocupacional que no afectan los status de las ocupaciones - los factores causales de estos cambios tienen que ser identificados entre los factores que afectan los status de las ocupaciones y no las características de la población. Sobre este punto se basa el tercer enfoque que vamos a presentar, lo cual nos permitirá volver a este tema más adelante.

Qué puede desprenderse entonces de los trabajos citados? Creemos que muy poco más de lo que ya sabíamos: Que los procesos individuales en los cuales comúnmente se ha dividido el concepto de desarrollo, es decir, urbanización, alfabetización y expansión de la educación (por el lado de la modernización social); y aumento del ingreso por habitante, y aumento del producto interno bruto (industrialización por el lado del crecimiento económico) son los procesos básicos constitutivos del desarrollo, y que todos están relacionados con el tamaño de la clase media. Esta hipótesis sólo es un poco más detallada que la de la teoría de la modernización, que - como dijimos - postulaba que el desarrollo se relaciona con el tamaño de la clase media, hipótesis que no hace sino afirmar que ocurre lo mismo con los procesos constitutivos del desarrollo, lo cual es bastante obvio. Como se puede apreciar, el avance teórico es muy limitado. No obstante el problema, los procesos constitutivos del desarrollo que se relacionan con el tamaño de la clase media es un tema que trataremos en detalle más adelante, al analizar el ingreso por habitante, la industrialización, el alcance de la educación y la urbanización. Dejaremos de lado el alfabetismo por su obvia relación con la educación.

c) <u>La importancia relativa de las variables</u>. Contrariamente a lo que se expresara en el párrafo anterior, un notable avance teórico es el estudio de la industrialización. Como lo indicaba el análisis estadístico, el factor que menos se relacionaba con el tamaño de la clase media era la industrialización. Partiendo en parte de esta observación, y en parte, de la comparación entre la estructura social de los países de desarrollo

/primario o

primario o tardío, se ha observado que en el proceso de cambio estructural de los países dependientes, la industrialización ha tenido un papel muy inferior del que tuvo en los países centrales. Mientras allí el crecimiento del producto industrial y el desarrollo tecnológico fueron procesos graduales, en los países dependientes, las filiales de las empresas transnacionales han aplicado la tecnología más moderna, adaptada a la situación de escasez de mano de obra típica de los países centrales. Por lo tanto, la demanda de trabajo en la industria comparada con el producto industrial ha experimentado un crecimiento muy inferior a las tasas esperadas. Como resultado de esto, mientras el proceso tecnológico en el agro desplazaba gran parte de la población agrícola, el desarrollo de los países dependientes ha sido simultánea con la transferencia de trabajadores directamente desde el sector primario al terciario. En ausencia de un excedente económico suficiente para permitir a todos los trabajadores un nivel de vida adecuado, este cambio se suele considerar prematuro, aunque un calificativo más apropiado sería inevitable. De esta discusión somera se desprende una hipótesis interesante: que en los países dependientes el proceso de industrialización ha desempeñado un papel secundario en el proceso de movilidad ascendente.

Para los otros factores mencionados anteriormente, no existe un análisis comparable a éste; por lo tanto, dejaremos hasta aquí la revisión del material disponible. Añadiremos sólo dos preguntas importantes: Cómo afecta el grado de desarrollo económico y la importancia de la industrialización al tamaño de la clase media? Es posible que en los países que más desarrollaron su industria en el período de substitución de las importaciones, el proceso de industrialización sea más importante como factor de movilidad ascendente que en los países de industrialización tardía? Si parece cierto que la industrialización en los países dependientes tiene menos importancia de la que tuvo en los países centrales, qué comparación cabe respecto de los otros procesos en los países dependientes?

/3. El

## 3. El mercado de trabajo y la clase media

En el curso de las dos secciones precedentes, el análisis de la literatura existente sobre el fenómeno de la movilidad estructural nos ha llevado a formular algunas hipótesis acerca de la relación entre desarrollo y tamaño de la clase media, entre los factores constitutivos del desarrollo y la clase media, y, por último, acerca de la importancia relativa de los factores.

La crítica a esta literatura, sin embargo, nos ha obligado a subrayar la falta de una teoría general subyacente a estas hipótesis, por lo que más que hipótesis estrictamente, se trata de generalizaciones sobre la base del análisis estadístico de los indicadores económicos y sociales más obvios o de la historia de los países desarrollados. Por ejemplo, la relación entre industrialización y tamaño de la clase media, se infiere de los datos y del sentido común pero no se percibe un esfuerzo de explicación científica.

Para poder comprender el fenómeno es imprescindible buscar una explicación teórica de la relación entre desarrollo y movilidad estructural. Sólo cuando se haya encontrado esta explicación podremos empezar el proceso de verificación.

Hay una idea en particular que nos ayudará en este esfuerzo: la de mercado de trabajo.

a) El mercado de trabajo. Pese a que poco se ha analizado la relación entre desarrollo y movilidad estratificacional, se ha avanzado bastante en los análisis de la relación entre desarrollo, ocupación sectorial y ocupacional de la PEA. Recordemos el trabajo de Clark sobre el cambio en la composición sectorial de la población activa, que abrió el camino a trabajos más específicos, entre otros, los de Oliveira, Muñoz, Balán, Browning and Jelin, Moore y Spengler. Dichos estudios se basan en una idea fundamental que aunque simple y conocida, no ha sido sistemáticamente usada en el análisis de la relación entre movilidad y desarrollo. Dicha idea es que el nexo entre los cambios productivos y los cambios en la distribución ocupacional de la población está constituido por el mercado de trabajo.

/La noción

La noción principal en la teoría del mercado de trabajo - vergüenza da recordarlo - es que la distribución ocupacional es determinada en primera instancia por el juego de la demanda y de la oferta. Así, la relación entre distribución ocupacional de la PEA y cambio económico se puede conceptualizar como relación entre cambio económico y características (educacionales, demográficas) de la demanda y de la oferta. Esta noción se fundamenta como sigue:

i) en la teoría neoclásica del mercado de trabajo se suponía que demanda y oferta eran homogéneas, perfectamente elásticas y que su movilidad no tenía limitaciones. Ahora se ha descubierto que estos supuestos no se dan en el juego real del mercado; en efecto, la disponibilidad del trabajo,depende de la información existente acerca de posibles oportunidades, de su capacidad, o voluntad de movilizarse donde existe la demanda; la disponibilidad de los puestos depende de los patrones vigentes de contratación y de ciertas prácticas institucionales;

ii) existen limitaciones institucionales para el funcionamiento perfecto del mercado de trabajo causadas por la intervención estatal, que fija edad límite para la contratación, un sueldo mínimo y garantías al trabajo por medio de la legislación laboral. Además, hay organizaciones de los trabajadores que también intervienen en el funcionamiento del mercado.39/

Por estos motivos principalmente, no se puede concluir que la distribución ocupacional de la población dependa del juego no restringido de la demanda y oferta de trabajo. Sin embargo, conceptualizar el sistema de relaciones entre cambios en la estructura productiva y cambios en la estructura de estratificación usando del modelo del mercado de trabajo, tiene la ventaja evidente de obligar a identificar si la relación se establece por la demanda o por la oferta, sin duda un aporte valioso.

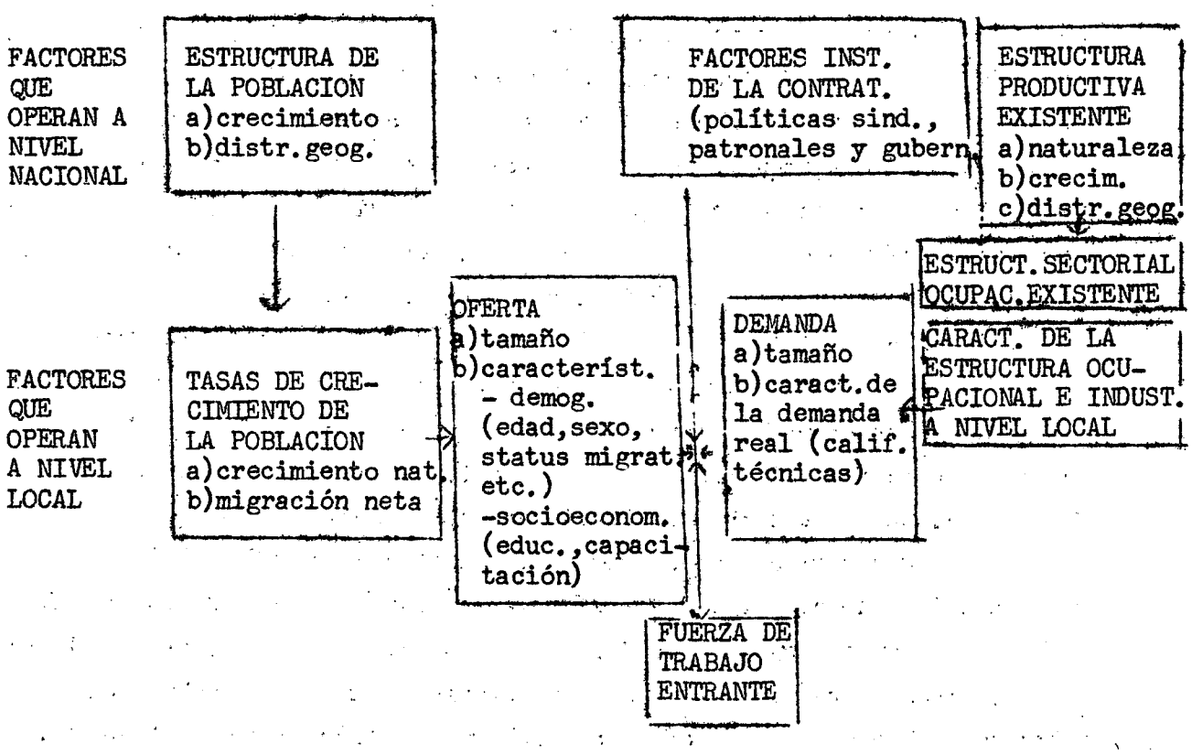
---

39/ Joseph Hodara, "El mercado de trabajo en América Latina: Aspectos Políticos", Foro Internacional, vol.9, enero-marzo de 1971, pp.460-480.

/Además, al

Además, al introducir limitaciones y distorsiones en el modelo del mercado de trabajo se lo hace capaz de prever la calidad con una mejor posibilidad de ajuste, pero en ninguna forma lo supedita.

Browning y Ordalina de Oliveira han elaborado un modelo de previsión de las características de la fuerza de trabajo que interviene en el mercado laboral a nivel local, el cual se puede bosquejar inicialmente del modo siguiente:



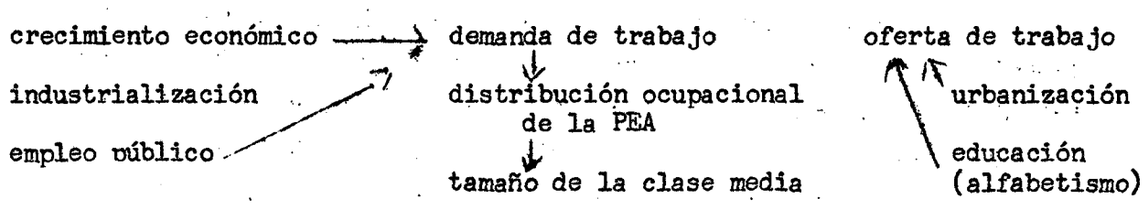

Algunas de las variables introducidas en este esquema son, a nuestro entender, de escaso interés para este trabajo, o por lo menos, poco claras (la naturaleza del componente estructura productiva existente, por ejemplo). Otras, sin embargo, inciden directamente sobre el punto que hemos analizado. Debido a la imposibilidad de introducirla en nuestro esquema, dejaremos de lado la distinción entre mercado laboral local y nacional, y algunos de los componentes del modelo que no nos interesan. Por lo tanto de este

/modelo simplificado

modelo simplificado se puede deducir que la distribución ocupacional de la PEA se debe al juego entre las características demográficas y socio-económicas de la oferta, y las características de la demanda. A su vez, que las características de la oferta son determinadas por el "comportamiento anterior de la población" como lo dice Moore, mientras que las características de la demanda son determinadas por la estructura ocupacional existente.

Este esquema, aunque somero, nos parece correcto, pero susceptible de ser perfeccionado, especialmente el análisis de los factores causales de las características de la demanda. Por un lado, lo que determina el tamaño y las características de la demanda de trabajo no es la estructura existente, sino su evolución, el crecimiento económico, la industrialización, la incorporación del progreso técnico, etc. Por el otro, no se puede, especialmente en el caso de los países en desarrollo, dejar de lado al estado. Imaginamos que el estado pueda en principio ser considerado una rama de actividad ya que así aparece a veces en las publicaciones censales; aún así es tan obvio que su dinamismo es diferente de los de las otras ramas, que obviamente requerirá un estudio aparte pues es imposible incluirlo en un análisis general.

En conclusión, introduciendo los factores causales ya mencionados, más un indicador del empleo público, en un modelo simple del mercado de trabajo se obtiene el siguiente esquema:




Analicemos ahora cada una de estas relaciones.

b) <u>Clase media y demanda de trabajo: los procesos económicos</u>. El crecimiento económico y la industrialización son fenómenos relacionados, motivo por el cual los trataremos juntos inicialmente. El crecimiento económico tiene su origen en algunos cambios fundamentales en la estructura

/ocupacional de

ocupacional de una sociedad; a su vez, puede provocar dichos cambios y llegar a identificarse con ellos. Debido, en parte, a su diferente capacidad de absorción del progreso técnico y en parte a los patrones de contratación de una nueva fuerza de trabajo, las industrias no han aumentado su participación en la PEA en forma proporcional a los cambios en su participación relativa en el producto nacional.

En América Latina, la absorción de la fuerza de trabajo en la industria ha sido mucho menor que lo que hacía suponer la tasa de crecimiento del producto industrial, contrariamente a lo que ha ocurrido en los servicios. Se ha producido así un crecimiento del sector terciario mayor que el que puede permitir el tamaño del excedente económico. Típicamente, por lo tanto, el proceso de industrialización en América Latina ha sido concomitante con un proceso opuesto, cual es, la marginalización de grandes masas de población del mercado de trabajo mismo.

Hasta aquí una exposición resumida de las nociones básicas sobre industrialización y crecimiento económico en América Latina. Podemos concluir que el crecimiento económico y la industrialización afectan la composición ocupacional de la PEA en tasa menor que el producto nacional. Sin embargo, quedan algunas interrogantes: cómo pueden estos dos factores afectar la composición estratificacional de las ocupaciones? por qué producen la expansión de la clase media?

Relativamente conocido es un argumento similar al de Bernstein adaptado a la empresa. En el proceso de crecimiento económico, la productividad de las empresas aumenta con tasas muy dispares; las agrícolas en su conjunto crecen menos que las manufactureras y, dentro de esta categoría, los sectores de mayor contenido tecnológico más que la media. Según la teoría neoclásica, los salarios crecen con la productividad; supuestamente, por lo tanto, deberían crecer más en las industrias que aumentan más su participación en el producto nacional, consiguiendo así que la clase media crezca con el proceso de crecimiento económico. Dado que esta hipótesis no se refiere a la movilidad ocupacional sino exclusivamente a la movilidad de los ingresos, no sirve a los fines de este trabajo, y tiene que ser descartada.

/Otra hipótesis

Otra hipótesis conocida y más válida que la anterior postula que las industrias en expansión productiva son las que tienen una demanda más alta de ocupaciones de clase media: técnicos, profesionales, ejecutivos, administradores, burócratas. Su crecimiento relativo hace que aumenten las ocupaciones para la clase media, siempre que también aumente o se mantenga por lo menos igual su participación en la PEA.

Quizá esta hipótesis parezca poco clara y se precise un ejemplo para entenderla. Imaginemos que hay sólo dos ramas de actividad: agricultura y manufactura. La demanda de puestos de trabajo de clase media es mayor en la segunda que en la primera. Si este supuesto es válido, cuando aumente la participación de la industria manufacturera en la PEA, también aumentará automáticamente el porcentaje de la clase media. Esta hipótesis se basa en el supuesto básico de que integralmente, las ramas que tienen mayor contenido de clase media aumentan su fuerza de trabajo más que la media. Preguntémonos ahora: Es cierto que las ramas de actividad difieren en su contenido de clase media y que las ramas en expansión tienen un contenido de clase media mayor que las ramas en decadencia? Esta pregunta se puede contestar sólo si se han verificado los datos empíricamente.

Los datos con que contamos no son los mejores; sólo para México 1970 tenemos información sobre composición ocupacional de las ramas; para Chile y Paraguay 1960 y 1970, disponemos de una estimación obtenida a través de la interpolación de dos distribuciones: ramas por categoría ocupacional y ramas por industria. Los cuadros 3 y 4 presentan los datos disponibles.

Al respecto, se pueden formular algunas observaciones. Como era de suponer, las ramas difieren en su contenido de clase media. Además, estas diferencias confirman por lo general, nuestra hipótesis de que las ramas en expansión productiva son las que tienen mayor proporción de puestos de trabajo de clase media. Agricultura tiene la proporción inferior, seguida por construcción y minería, mientras que los servicios, especialmente los financieros y médicos, emplean en su mayoría individuos de clase media.

/Se observan

Se observan también algunos errores obvios como el altísimo porcentaje de puestos de clase media en el comercio. Asimismo, los porcentajes que se dan en Chile (88 por ciento) y Paraguay (94 por ciento) son enteramente injustificables, y se deben, probablemente, a errores en la estimación del status derivado de nuestra imposibilidad de distinguir los pequeños y muy pequeños comerciantes detallistas de los comerciantes grandes y medianos.

Otra característica interesante es la diferencia que existe en el contenido de la clase media de las diferentes industrias. Las industrias química, alimenticia, del papel y la energía tienen un contenido de clase media más alto que las industrias textiles, de la madera, de los minerales no metálicos y de la construcción, lo que concuerda con nuestra hipótesis de que las industrias de nivel tecnológico alto, que frecuentemente son también las en mayor expansión productiva, tienen una proporción de puestos de trabajo de clase media mayor que la media.

En conclusión, el proceso de crecimiento económico y la industrialización producen una expansión de la clase media porque las ramas que más aumentan su participación en el producto nacional, y en menor medida, su participación en la PEA, son las que tienen un contenido mayor de puestos de clase media. En otras palabras, la industrialización y el crecimiento económico crean y eliminan puestos de trabajo; crean puestos en las ramas de actividad en expansión y eliminan puestos en las ramas en decadencia. Los puestos que crean son de clase media y en proporción mayor que los puestos que eliminan, lo que se traduce dentro del conjunto de la economía en el crecimiento de la clase media.

A propósito, también sería posible construir un modelo de simulación para identificar los efectos independientes de los procesos económicos mencionados sobre el tamaño de la clase media, tomando como base los datos de los censos anteriores y comparando las proyecciones con los datos reales de los censos posteriores. Naturalmente sería interesante analizar la metodología de las proyecciones, aunque no en este trabajo.

Mucho más interesante sería comprobar si el crecimiento económico de algunas ramas no influye sobre su contenido de clase media. Nos parece por ejemplo, que mientras más crece el volumen de la administración pública, decrece el tamaño de la clase media. Si fuera así, cabría esperar un estancamiento del crecimiento de la clase media en un futuro próximo.

Cuadro 3

MEXICO: ESTRATOS OCUPACIONALES SEGUN INGRESO Y SEXO (VALORES ABSOLUTOS), 1970

| | Total | | < 500 | | 501 - 1 000 | | 1 001 - 1 500 | | 1 501 - 2 500 | | 2 501 - 5 000 | | 5 001 - 10 000 | | 10 001 > | | Desconocido | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F |
| Total | 102 657 | 26 569 | 38 898 | 8 417 | 24 115 | 4 764 | 11 240 | 2 421 | 7 317 | 1 590 | 4 563 | 672 | 1 685 | 154 | 794 | 88 | 14 045 | 8 463 |
| I. Estratos ocupacionales medios y altos en ocupaciones secundarias y terciarias | 20 379 | 8 556 | 2 683 | 1 781 | 5 053 | 2 470 | 3 677 | 1 766 | 3 289 | 1 336 | 2 953 | 557 | 1 303 | 124 | 573 | 48 | 848 | 474 |
| Subtotal a, b, c y d | 9 784 | 3 514 | 1 036 | 664 | 1 785 | 787 | 1 518 | 733 | 1 694 | 722 | 1 849 | 323 | 1 017 | 76 | 491 | 32 | 394 | 177 |
| a) Empleadores de comercio, industria y servicios | 4 501 | 1 270 | 635 | 415 | 1 135 | 346 | 748 | 201 | 647 | 129 | 621 | 63 | 363 | 28 | 216 | 11 | 136 | 77 |
| b) Personal de dirección de comercio, industria y servicios | 1 567 | 307 | 61 | 26 | 152 | 55 | 178 | 58 | 275 | 69 | 471 | 65 | 275 | 12 | 120 | 5 | 35 | 17 |
| c) Profesionales y semiprofesionales libres | 821 | 193 | 147 | 51 | 137 | 30 | 98 | 26 | 111 | 27 | 139 | 21 | 78 | 5 | 33 | 3 | 78 | 30 |
| d) Profesionales dependientes | 2 895 | 1 744 | 193 | 172 | 361 | 356 | 494 | 448 | 661 | 497 | 618 | 174 | 301 | 31 | 122 | 13 | 145 | 53 |
| Subtotal categorías e y f | 10 595 | 5 042 | 1 647 | 1 117 | 3 268 | 1 683 | 2 159 | 1 033 | 1 595 | 614 | 1 104 | 234 | 286 | 48 | 82 | 16 | 454 | 297 |
| e) Actividades por cuenta propia del comercio | 2 821 | 980 | 738 | 407 | 809 | 236 | 422 | 73 | 340 | 58 | 203 | 20 | 58 | 6 | 17 | 3 | 234 | 177 |
| f) Empleados, vendedores y personal subalterno de industria, comercio y servicios | 7 774 | 4 062 | 909 | 710 | 2 459 | 1 447 | 1 737 | 960 | 1 255 | 556 | 901 | 214 | 228 | 42 | 65 | 13 | 220 | 120 |
| II. Estratos ocupacionales bajos en actividades secundarias | 25 099 | 2 895 | 5 076 | 1 161 | 9 916 | 1 121 | 5 314 | 345 | 2 878 | 84 | 905 | 32 | 156 | 4 | 54 | 4 | 800 | 144 |
| a) Trabajadores asalariados | 20 397 | 2 076 | 3 628 | 640 | 8 548 | 968 | 4 510 | 304 | 2 368 | 68 | 722 | 27 | 115 | 4 | 38 | 2 | 468 | 63 |
| b) Trabajadores por cuenta propia y familiar sin remunerar | 4 702 | 819 | 1 448 | 521 | 1 368 | 153 | 804 | 41 | 510 | 16 | 183 | 5 | 41 | 0 | 16 | 2 | 332 | 81 |
| III. Estratos ocupacionales bajos en actividades terciarias | 3 101 | 4 949 | 680 | 3 714 | 1 273 | 771 | 620 | 183 | 271 | 80 | 112 | 28 | 33 | 10 | 12 | 10 | 100 | 153 |
| a) Trabajadores de servicio asalariado | 2 571 | 3 902 | 482 | 2 931 | 1 118 | 641 | 550 | 146 | 237 | 66 | 87 | 21 | 26 | 9 | 11 | 7 | 60 | 81 |
| b) Trabajadores de servicios por cuenta propia y familiar no remunerado | 530 | 1 047 | 198 | 783 | 155 | 130 | 70 | 37 | 34 | 14 | 25 | 7 | 7 | 1 | 1 | 3 | 40 | 72 |
| IV. Estratos ocupacionales medios y altos en actividades primarias | 984 | 41 | 439 | 19 | 213 | 5 | 67 | 1 | 77 | 0 | 47 | 5 | 24 | 3 | 10 | 1 | 107 | 7 |
| V. Estratos ocupacionales bajos en actividades primarias y extractivas | 43 258 | 1 561 | 28 504 | 894 | 6 430 | 176 | 938 | 28 | 507 | 23 | 371 | 20 | 107 | 6 | 80 | 13 | 6 321 | 401 |
| a) Trabajadores asalariados | 22 177 | 875 | 14 293 | 531 | 4 568 | 133 | 607 | 20 | 305 | 18 | 228 | 14 | 69 | 4 | 40 | 7 | 2 067 | 148 |
| b) Trabajadores por cuenta propia y familiar no remunerado | 21 081 | 686 | 14 211 | 363 | 1 862 | 43 | 331 | 8 | 202 | 5 | 143 | 6 | 38 | 2 | 40 | 6 | 4 254 | 253 |
| VI. Otros | 9 836 | 8 567 | 1 516 | 848 | 1 230 | 221 | 624 | 98 | 295 | 67 | 175 | 30 | 62 | 7 | 65 | 12 | 5 869 | 7 284 |

Fuente: CEPAL-UNICEF, Programa Análisis Censal, (CMUECE).

c) Clase media y oferta de trabajo. La esfera productiva no constituye la única fuente de trabajo ni quizás tampoco la más importante por su capacidad expansiva. Ya nos hemos referido a la incapacidad de la industria manufacturera para absorber la fuerza de trabajo eliminada de la agricultura. Pero no se ha hecho suficiente hincapié en que en todas las sociedades latinoamericanas el estado es el mayor empleador individual y, en algunas, su participación en la fuerza de trabajo crece a una tasa superior a la de todos los otros sectores.

A este fenómeno apunta un estudio interesante del empleo público en Brasil, que vale la pena citar.40/ En 1973 los empleados públicos constituían el 8.5 por ciento de la PEA y el 19.5 por ciento de los asalariados urbanos. Dado que los porcentajes eran 6.0 y 19.3 por ciento en 1950 respectivamente, se deduce que la tasa anual de crecimiento del empleo público en Brasil entre 1950 y 1973 fue muy superior a la tasa de crecimiento de la PEA.

Esta comprobación no hace sino que confirmar lo que ya sabíamos acerca de la creciente importancia del estado en las sociedades latinoamericanas. Según Soares el porcentaje de los gastos públicos y de la inversión pública sobre el total del producto interno bruto creció, para el conjunto de los 18 países, de 18.2 a 20.6 por ciento desde el período 1959-1960 hasta 1967-1968. Y, agrega Soares: "dejando de lado la conexión tradicional del gobierno central con la infraestructura física de los caminos, ferrocarriles, puertos y aeropuertos, el sector público controla ahora (alrededor de la década de 1970) casi dos tercios del tonelaje de la marina mercante, la mitad del tráfico aéreo, la mayor parte de la producción petrolera, tres cuartas partes de la electricidad generada, la mitad de la producción de acero, y probablemente, la mitad de las finanzas de inversión".41/

---

40/ Fernando Rezende y Flavio Castello Branco, O emprego público como instrumento de política económica, IPEA, Brasilia, 1976.

41/ I.V.K. Fitzgerald, "Some aspects of the political economy of the Latin American State", Development and Change, vol.7, 1976, pp.119-133; y The State and Economic Development since 1968, Cambridge University Press, 1968.

/Frente a

Frente a estas cifras parece claro que no se puede dejar de lado al estado como empleador en nuestro análisis de las causas del crecimiento de las clases medias. Siendo los criterios de su política de empleo muy diferentes a los de las empresas privadas, es, por lo tanto, necesario dedicarle atención preferente.

En la literatura aparecen tres tipos de posición política básica de los gobiernos, no mutuamente exclusivas, que afectan al tamaño y la composición del empleo público: la política asistencialista, la de cooptación y la de movilización.

La presencia y la expansión de las burocracias estatales y de los monopolios industriales del estado no obedecen frecuentemente a condiciones de competencia y maximización de la productividad. Por el contrario, ciertos aspectos redistributivos de la seguridad social y de la asistencia ocupacional parecen ser la regla general que ha orientado - explícita o implícitamente - gran parte del crecimiento de los aparatos estatales. Bajo determinados modelos o estilos de desarrollo político el crecimiento y las funciones de las burocracias públicas no pueden ser desvinculados de la naturaleza "clientelística" de los sistemas políticos en un tipo de interrelación que corresponde a la contraparte "no-violenta" de la teoría de Merle Kling.42/

En este sentido, el estado pasa, por un lado, a constituir un canal de ascenso social y por otro, el principal factor de atenuación de los conflictos y tensiones sociales. En otras circunstancias y en forma más explícita, las políticas estatales se han orientado a compensar los efectos de la desocupación masiva en términos estrictamente asistenciales a través de "políticas de emergencia" referidas a empleo.

Pasemos ahora al segundo tipo, el de la cooptación. Las consecuencias para la estratificación social de lo señalado en el punto anterior, se refieren a la composición y crecimiento interno del aparato estatal. Aquí

---

42/ Merle Kling, "Toward a Theory of Power and Political Stability in Latin America," Western Political Quarterly, vol. IX, marzo de 1956, pp. 21-35.

/hacemos referencia

hacemos referencia a otro factor cuyas consecuencias son externas. Probablemente uno de los países que motivó el mayor interés de sus especialistas en ciencia política y donde más se le ha prestado atención al estilo de cooptación haya sido Brasil, aunque sus alcances sean más generales.

La consideración de este punto reafirma la idea de los cambios - en este caso, en la esfera privada - motivados por razones políticas. El sistema de patronazgo político ampliamente estudiado para la situación brasileña por el denominado "coronelismo" y para la organización sindical varguista constituye básicamente un sistema de prebendas y privilegios que configura una forma redistributiva por excelencia.

Mientras el líder hace su aporte electoral al partido, su influencia en la esfera del poder político le permite retribuir beneficios, canalizar inversiones, obtener prebendas, etc. en su esfera de poder local o sectorial.

Los estilos de patronazgo político pueden variar considerablemente, así como también, el área o sector en que se producen. Pero en lo que atañe a la estratificación social, este tipo de sistema ha tendido a generar un complejo sistema de interrelaciones entre las esferas sindicales, políticas y económicas influyendo de modo considerable en las decisiones de distribución de beneficios. Los efectos sobre las dimensiones identificables de la estratificación se manifiestan, por ejemplo, en aspectos tan diversos como el tipo de distribución de la renta, las políticas de distribución de la tierra, la seguridad y los beneficios sociales, la expansión educacional y las políticas de empleos y vivienda.

Por último, considerado a nivel más global, importan en particular los denominados sistemas de movilización. En los términos definidos por D. Apter, el sistema de movilización se caracteriza por el énfasis que otorga al desarrollo económico, aunque a partir de una alteración básica de la instrumentalidad del gobierno y de los valores asociados con el cambio.43/

---

43/ David Apter, Choice and the Politics of Allocation, Yale University Press, New Haven, 1971.

/Probablemente este

Probablemente este sistema político se caracterice por la clara prioridad que atribuye a la dimensión política en relación con la forma del desarrollo mediante innovación tecnológica.

La tecnología parece subordinada a metas socialmente prioritarias y la organización y reestructuración social que surgen en torno a estas constituyen el polo dinámico de crecimiento y la formación de la estratificación social. En América Latina el caso de Cuba, y en forma menos clara, Perú, corresponden a sistemas de esta clase, aunque no se excluyen otros intentos parciales de movilización en otros países ni la posibilidad de que surjan de nuevos ejemplos de este tipo de sistema político. En conclusión, cabe pensar que es decisiva la participación de la esfera del poder político en la determinación de los cambios de la estratificación social, debido al rol de empleador del estado.

De acuerdo con lo anterior, queda una pregunta fundamental sin respuesta: qué determina la política de empleo del estado y cómo podemos estimar sus efectos sobre el tamaño de la clase media? Si bien es cierto el estado es uno o el mayor empleador individual en las economías latinoamericanas, cómo explicar las diferencias existentes entre los diversos estados respecto de su influencia en la estratificación social?

En realidad, no existen suficientes elementos para dar una respuesta. Parece ser que el tamaño de la administración pública crece en estados populistas, es decir, estados en que movilización y cooptación han sido particularmente importantes. Extendiendo la categoría de "estado populista" a la de "estado democrático o parlamentario", se podría afirmar que, en sistemas democráticos de amplia participación popular, el tamaño de la administración pública y, por lo tanto, de la clase media de empleados públicos crece más que en sistemas políticos autoritarios o dictatoriales. Aparte de que debido a la falta de claridad de las definiciones, sería bastante difícil verificar esta hipótesis, existen a primera vista casos que la corroboran y otros que discrepan con ella. Por ejemplo, en Chile, el advenimiento del gobierno autoritario surgido en 1973 produjo la reducción de los gastos fiscales y el despido de una parte de la burocracia

/pública. Por

pública. Por el otro lado, en Brasil parece no haber ocurrido fenómenos similares, quizá porque la burocracia pública no había llegado todavía en la década de 1960 al tamaño relativo de la burocracia chilena en el decenio de 1970. En muy parcial apoyo de la hipótesis se puede citar también el caso peruano. Tomando como base 100 maestros de las escuelas públicas en 1960, los índices variaron, según los gobiernos, del modo siguiente: Primer gobierno de Prado (1942-1945) de 27.3 a 36.8 por ciento; gobierno de Bustamante (1946-1948) de 45.1 a 55.7 por ciento; gobierno de Odría (1949-1956) de 55.3 a 74.5 por ciento; segundo gobierno de Prado (1957-1962) de 77.5 a 114 por ciento; gobierno de Belaúnde (1963-1965) fecha última considerada, de 121.2 a 152.2 por ciento. Es evidente que Belaúnde logró en tres años aumentar más el número de profesores públicos que Odría en ocho. Sin embargo, no es clara la relación existente - si la hay - entre ideología política y empleo público en los otros gobiernos. Lo que sí es claro es que esta política es una faceta de la política económica global de cada gobierno y no una pieza en sí misma. Este hecho hace difícil o quizás imposible por ahora intentar individualizar los factores que la determinan. Quedémonos por lo tanto, con la hipótesis general de que hay una relación entre clase media y tamaño del empleo público y que una primera aproximación a un análisis causal del tamaño del empleo público podría realizarse a partir del nivel de gasto público corriente.

d) Clase media y oferta de trabajo: urbanización, educación y alfabetismo. El análisis estadístico del enfoque contínuo y nuestro propio análisis, que expondremos en el próximo capítulo, indica que los factores sociales del cambio en la estructura de estratificación tienen una importancia estadística mayor que los factores impropiamente denominados económicos. Sin embargo, hemos tenido grandes dificultades para encontrar la razón teórica de esta importancia; por el contrario, nos parece que, mientras es claramente identificable la línea causal que va desde el cambio en la estructura productiva (crecimiento económico e industrialización) y del estado hacia el tamaño de la clase media, influyendo a través de la

/demanda de

demanda de trabajo, no es suficientemente nítida la línea causal que va desde los factores "sociales" por medio de la oferta de trabajo. En otras palabras, no hay duda de que algunas características demográficas de la oferta no pueden dejar de influir sobre las características demográficas de las ocupaciones. La distribución de la población por edad tiene que afectar la distribución de las ocupaciones por edades. Lo importante es que no se percibe cómo pueda afectar la distribución de las ocupaciones por status, que es la única dimensión que nos interesa.

Según la teoría típica del mercado de trabajo, la oferta determina la cantidad de trabajo utilizada y afecta su precio. Si hay un excedente de mano de obra, el precio del trabajo baja, estimulando a los empleadores a sustituir capital con trabajo. Obviamente, este modelo se aplica a las subcategorías de la demanda y de la oferta; por el lado de la oferta, para las distintas ocupaciones, calificaciones profesionales y educación; por el de la demanda, para la rama de actividad, empresa y tipo de actividad. Por ejemplo, la oferta de ingenieros para las industrias mecánicas determina, frente a su demanda, el precio de su trabajo. Este modelo, por lo tanto, implica el mantenimiento del pleno empleo.

La existencia de grandes masas de desocupados y subocupados indica en forma patente su falta de realismo. Quizá las razones por las cuales el modelo no funciona son en parte que la tecnología no es homogénea y los precios no son elásticos. No queremos entrar a rebatir este punto, pero sí deseamos subrayar que no podemos explicar la relación entre características de la oferta de trabajo y tamaño de la clase media. La movilidad geográfica y educacional no crean puestos de trabajo directamente, ni menos, puestos de trabajo de clase media. Quizá el problema fundamental sea que nosotros podemos tomar en consideración sólo los cambios que aumentan más que proporcionalmente el número de puestos de trabajo de clase media. Por lo tanto, si los precios son rígidos, no hay razón para creer que la oferta de trabajo de miembros potenciales de la clase media afectará su colocación efectiva, su contratación, por lo menos hasta cuando el desempleo mismo no se convierta en una causa de su abolición. Este argumento resalta más claramente cuando se examinan los procesos individuales.

/Si comenzamos

Si comenzamos por la urbanización, cabe preguntarse, en qué forma podría ésta impulsar el proceso de movilidad estructural? Según Thorbecke, "las actividades tradicionales desempeñadas en el sector terciario tienen la misma función en las áreas urbanas que tuvo la agricultura tradicional en las áreas rurales". Por qué tendríamos que esperar que las primeras posean un status mayor que las segundas?

Se ha afirmado que, dado que las actividades industriales y terciarias se concentran en las áreas urbanas, el proceso de industrialización y crecimiento requieren la transferencia de fuerza de trabajo del campo a la ciudad. Por lo tanto, si la industrialización está relacionada con el tamaño de la clase media, también debería estarlo la urbanización. Pero este argumento no explica los efectos independientes de la urbanización, aunque sí demuestra, en parte, que la relación es espúria.

Creemos que el mismo argumento vale para la educación y el alfabetismo. En efecto, se podría decir que la intensificación y expansión del conocimiento tecnológico requiere la constitución de un personal altamente calificado. Al respecto, Germani interpreta muy adecuadamente nuestras dudas: "El papel de la educación puede ser concebido como el de una respuesta a las demandas del desarrollo (...) En la medida en que un sistema educacional deja de responder a las demandas (...) puede volverse en un punto de estrangulamiento del desarrollo. Como factor dinámico, sin embargo, su papel no parece muy distinto del que señalo a propósito de la inmigración. No puede de por sí crear un cambio de estructura en ausencia de un conjunto de otros procesos, pero sí ejercer una influencia indirecta, provocando cambios de estructura a través de otros procesos, particularmente políticos."44/ Por lo tanto, la expansión de la educación primaria, y en mayor grado, la secundaria y universitaria, es una respuesta a las necesidades de las industrias modernas, aunque estén actuando otros factores.

Sin embargo, cómo podría la expansión de la educación primaria aumentar el número de puestos de trabajo de clase media existentes? Tomando el papel del "abogado del diablo" se podría decir que la expansión de la educación

---

44/ Gino Germani, op.cit.

/produce el

produce el proceso de crecimiento económico ya sea por medio de la difusión de los valores del capitalismo, del espíritu protestante, o a través de un mejor entrenamiento profesional. Discrepamos con la primera hipótesis y suspenderemos nuestro juicio sobre la segunda; lo que importa es que la educación estaría de nuevo indirectamente ligada al tamaño de la clase media a través del crecimiento económico.

En conclusión, no hemos encontrado en la literatura ninguna razón de peso para defender la hipótesis de una relación directa entre el tamaño de la clase media y los procesos de urbanización y expansión educativa. Quisiéramos, sin embargo, presentar otras dos hipótesis:

a) Existe un error de estimación del status en favor de las ocupaciones urbanas y de las personas educadas; las ocupaciones de nivel bajo no manuales - típicas de los centros urbanos - pueden haber sido atribuidas erróneamente a la clase media. Lo mismo puede haber ocurrido con las personas educadas, quienes para no rebajarse frente al entrevistador, declaran una ocupación de status superior a la que en realidad desempeñan. Un ingeniero que trabaje como chofer probablemente dirá al entrevistador que está trabajando como ingeniero. No hay manera de eliminar este error, dado que tendrían que conocerse otros indicadores de status (ingreso o características del trabajo desempeñado), lo que no ocurre en casi ningún censo.

b) La oferta de personas educadas y de desempleados urbanos crea posiciones de clase media, obligando al estado y, menos fácilmente, a los empleadores particulares, a contratar más trabajadores que los que necesitan. Los trabajadores marginales urbanos han sido frecuentemente considerados una amenaza al <u>statu quo</u>, aunque la experiencia histórica parezca desmentir esta opinión. Los intelectuales desocupados con frecuencia han creado problemas a los gobiernos que expandían su administración demasiado lentamente. En conclusión, urbanización y educación parecen tener sus efectos más relevantes sobre el tamaño de la clase media a través de la expansión del empleo público; los motivos que pueden impulsar a un gobierno a ampliar su burocracia han sido brevemente citados en el capítulo anterior y no es necesario repetirlos.

/4. <u>Conclusiones</u>

## 4. Conclusiones y análisis estadístico

En resumen, postulamos las siguientes hipótesis:

a) El proceso de desarrollo produce la reducción relativa de ocupaciones independientes: a más desarrollo, menos ocupaciones independientes.

b) El proceso de desarrollo causa el crecimiento de la clase media: a más desarrollo más clase media. O, el proceso de desarrollo produce proletarización: a más desarrollo, menos clase media;

c) Todos los procesos constitutivos del desarrollo están directamente ligados al tamaño de la clase media: a más industrialización, ingreso por habitante, educación, urbanización, alfabetismo, más clase media;

d) La expansión del estado está positivamente relacionada con el tamaño de la clase media: a mayor gasto público, más clase media;

e) El proceso de industrialización tiene menor importancia que los otros procesos en la determinación del tamaño de la clase media;

f) La relación entre urbanización, educación y tamaño de la clase media es espuria, pues se debe a factores económicos y a la expansión de la administración pública.

Como se aprecia a primera vista, estas hipótesis tienen un nivel de formalización bastante diverso; sin embargo, esta disparidad era inevitable ya que nuestro conocimiento de los diferentes temas es también muy dispar.

Verificaremos ahora las hipótesis presentadas. Nuestra pretensión no es probarlas ya que ni los datos ni los instrumentos estadísticos de que disponemos lo consienten. Por otra parte, es discutible y discutido en epistemología si las hipótesis se prueban o, sencillamente, se falsifican.

Las hipótesis estan a veces formuladas en forma tal que es difícil someterlas a un análisis estadístico menos precario e inseguro del que aplicaremos. Las primeras afirman la existencia de una relación, no necesariamente causal y son fácilmente verificables aplicando un simple análisis de correlación y regresión; pero cuando entramos en afirmaciones acerca de la importancia relativa de las variables y en relaciones causales, el análisis estadístico nos queda un poco estrecho. Por esto, no pretendemos contestar en forma definitiva las preguntas formuladas como hipótesis.

/Variables e

Variables e indicadores. La lista de variables a tratar ha sido ya presentada al discutir las maneras de clasificar el concepto de desarrollo en componentes básicos: nivel de bienestar económico, industrialización, urbanización, alfabetismo, expansión de la educación primaria, expansión de las responsabilidades del estado. Los indicadores adoptados son los que aparecen en el cuadro siguiente:

| Símbolo | Variable | Indicador | Fuente |
|---|---|---|---|
| PIBX | nivel económico | producto interno bruto per cápita en dólares de 1970 | CEPAL |
| PINX | industrialización | producto industrial bruto per cápita en dólares de 1970 | CEPAL |
| INDU | industrialización | porcentaje del producto interno bruto constituido por productos manufactureros | CEPAL |
| URBA | urbanización | porcentaje de la población en ciudades de más de 20 000 habitantes | CELADE |
| INPR | educación primaria | porcentaje de la población de más de 15 años que ha completado educación primaria | CEPAL |
| ANAF | alfabetismo | porcentaje de la población de más de 15 años que es alfabeta | CEPAL |
| BURO | expansión del estado | porcentaje del producto interno bruto constituido por gastos de administración y defensa | CEPAL |
| CMED | clase media | porcentaje de la población que se clasifica de clase media | CEPAL |

Es necesario hacer algunas observaciones acerca de estos indicadores:

1) Ellos se pueden clasificar en dos amplias categorías: crecimiento económico y modernización, o cambios económicos y sociales. Se podrán comparar, a nivel agregado, los efectos de ambos factores sobre el tamaño de la clase media.

2) El indicador de la expansión del estado es, sin duda, el más débil. Midiendo el porcentaje del valor agregado de la economía en general, que

/compete a

compete a la administración y defensa, indica o estima el gasto público en items de presupuesto corriente con un buen grado de confiabilidad. Los gastos corrientes, a su vez, estan constituidos en la mayor parte por el pago de sueldos a los empleados públicos. Dado que, en las hipótesis formuladas se entendía por expansión del estado, expansión de la burocracia pública, el indicador ideal de este concepto habría sido justamente el tamaño del empleo público. Desafortunadamente este dato esta disponible solo en algunos casos y por lo tanto es inútil para este trabajo.

El indicador que usamos y el indicador ideal difieren en dos puntos principales: primero, hay buenos motivos para creer que los datos publicados no son enteramente confiables. A veces se refieren a los gastos gubernamentales del gobierno central, otros incluyen diferentes escalas de la burocracia pública, regiones, provincias, municipios, otras miden los gastos efectivos y a veces sólo los gastos presupuestados. Por otra parte, aunque la medida que adoptaremos fuera absolutamente confiable, el gasto es un indicador sólo mediocre de la expansión del empleo público porque la capacidad de empleo de un nivel de gasto depende del nivel individual de los sueldos. Si son medianamente altos, la burocracia se expande poco por arriba; si son bajos se expande más por abajo. El mismo gasto, en otras palabras, permite contratar un número diferente de personas dependiendo de los cargos que se desempeñen y de los ingresos otorgados. La política de empleo público, en conclusión, esta intrínsecamente ligada a la política de salario público.

Sería interesante analizar las relaciones entre tipo de sistema político y política de empleo público, pero no solo faltarían los datos del empleo público sino también los del sistema político, y, por lo tanto, dejaremos este tema en el archivo de los proyectos interesantes.

3) Habría que hacer también una observación sobre el análisis estadístico. Los indicadores adoptados son de diferentes fuentes; aquellos recogidos por la División de Estadísticas de la CEPAL por lo general provienen de fuentes nacionales. Son comparables? Es difícil contestar a esta pregunta pues son comparables en la medida en que se hayan adoptado los mismos métodos de

/medición de

medición de los datos básicos. Ahora, si bien es cierto que en los censos consultados se había llegado a un acuerdo entre las oficinas estadísticas nacionales sobre la metodología de recolección de datos, debemos considerar la posibilidad de que estos acuerdos no hayan sido respetados. Sobre esta posibilidad, sin embargo, no tenemos control.

4) En el análisis estadístico que sigue usaremos 40 casos: 14 se refieren a 1950 y han sido tomados del trabajo de Germani ya citado; 13 de 1960 y 13 de 1970 fueron tomados del proyecto CEPAL-UNICEF. Estos casos han sido considerados independientes. Para hacer tests de significancia es necesario postular que los casos han sido elegidos independientemente unos de otros. Además, para el análisis de correlación y regresión con sus variantes (entre los cuales está el análisis de path) se tiene que suponer que los errores no estan relacionados entre sí.

El primer postulado no se ha cumplido obviamente pues muchas de las observaciones han sido hechas sobre los mismos casos en tiempos diferentes; y es posible por lo tanto que haya correlación entre los errores. Aplicaremos el test de Durbin y Watson para verificar si hay autocorrelación. Analicemos cada una de las hipótesis.

HIPOTESIS . A mayor nivel de desarrollo, mayor la proporción de los trabajadores dependientes sobre los independientes.

La información que esta contenida en el Cuadro 1 , indica que el proceso de burocratización afecta a la clase media alta y a la baja en formas sustancialmente similares. Ambas crecen en sus ocupaciones dependientes. Si centramos nuestra atención sobre la clase media, veremos que la hipótesis se encuentra apoyada por los datos disponibles, pero sin mucha fuerza. De hecho, en la mayoría de los países aumenta el porcentaje de ocupaciones dependientes sobre las independientes. Sin embargo, esta tendencia no parece estar relacionada con ninguno de los factores causales introducidos en este trabajo. Como excepción sólo tenemos a Ecuador y Honduras; Argentina, que tiene el mayor ingreso per cápita en el período que analizamos, no logra los niveles de burocratización de otros países como Brasil, Chile y Panamá que tienen menor ingreso per cápita.

/En los

En los estratos bajos ocurre un proceso similar: la variación entre países es relativamente baja. Nuevamente, el coeficiente de correlación es alto, .61.

Podemos inferir sobre la observación que las variaciones entre los países son relativamente bajas; ello puede sugerir que las economías nacionales tienen un grado de estabilidad o inercia en cuanto al cambio del nivel de independencia de las ocupaciones de la clase baja, aunque el crecimiento económico que precede al período considerado pueda ser efectivo al determinar el nivel.

HIPOTESIS b), c) y e). Existe correlación entre los indicadores socio-económicos, el gasto público y el tamaño de la clase media.

| | CMED | BURO | PIBX | PINX | URBA | ANAF | INPR |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| BURO | .38 | | | | | | |
| PIBX | .89 | .33 | | | | | |
| PINX | .87 | .25 | .93 | | | | |
| URBA | .93 | .38 | .92 | .93 | | | |
| ANAF | .85 | .17 | .72 | .68 | .77 | | |
| INPR | .82 | .14 | .69 | .65 | .73 | .98 | |
| INDU | .71 | .15 | .85 | .85 | .79 | .63 | .60 |

Al observar la matriz de correlación ésta nos revela dos hechos importantes:

a) Que todas las variables estan fuertemente ligadas al tamaño de la clase media. El coeficiente menor es el de la burocratización, que es significativo al nivel .05. En este sentido los datos disponibles confirman ampliamente la hipótesis como lo esperábamos del análisis empírico. La fuerza de las correlaciones también siguen el cuadro esperado, mostrando que la urbanización es la más importante. Pero, como dijimos anteriormente, es imposible deducir de esta medida la importancia relativa.

b) Las variables independientes también están fuertemente ligadas unas a otras. Con la excepción de la burocratización, todos los coeficientes de correlación son significativos al nivel .01. Algunos son tan altos como

/para permitir

la identificación de los indicadores. Los coeficientes sobre .9 se pueden obtener del mismo fenómeno en diferentes mediciones tomando en cuenta los errores de medición. Como es sabido, la multicolinearidad tiene efectos negativos para la validez del test estadístico que mide los efectos independientes de los factores, porque las correlaciones parciales de las variables colineares son inestables ya que el denominador de la fracción que nos da la correlación parcial a partir de los coeficientes de correlación directos estan muy cercanos al cero; y, una diferencia de pocos decimales puede cambiar el resultado en forma drástica. La solución mejor del problema parece, en este momento de la investigación, eliminar una de las variables colineales.

HIPOTESIS a). La industrialización es la causa menos importante del cambio de tamaño de la clase media.

Debemos examinar el concepto de importancia relativa. Como dice Blalock,45/ la importancia puede referirse a dos conceptos diferentes y se mide en formas diferentes. En primer lugar indica la fuerza de la relación estadística que existe entre las variables y se mide por el coeficiente de correlación. Esto, si 'A' tiene un coeficiente de correlación mayor que 'C' con 'B', es más importante que 'B'.

Una segunda forma de definir la importancia se basa en la relación causal y no estadística entre las variables. Si 'A' causa 'B' que a su vez causa 'C', 'A' es más importante que 'B', a pesar de que la correlación estadística entre 'B' y 'C', como suele suceder en estas circunstancias, sea mayor que la de 'A' y 'C'.

Analizaremos aquí la importancia estadística de las variables independientes.

La sencilla técnica estadística desplegada hasta aquí, el análisis de correlación y regresión no nos sirve para medir la importancia relativa de las variables independientes. El coeficiente de correlación directo mide

45/ Hubert M. Blalock, Jr. "Theory Building and Causal Inferences", Methodology in Social Research, McGraw Hill, N.Y.

/la covariancia

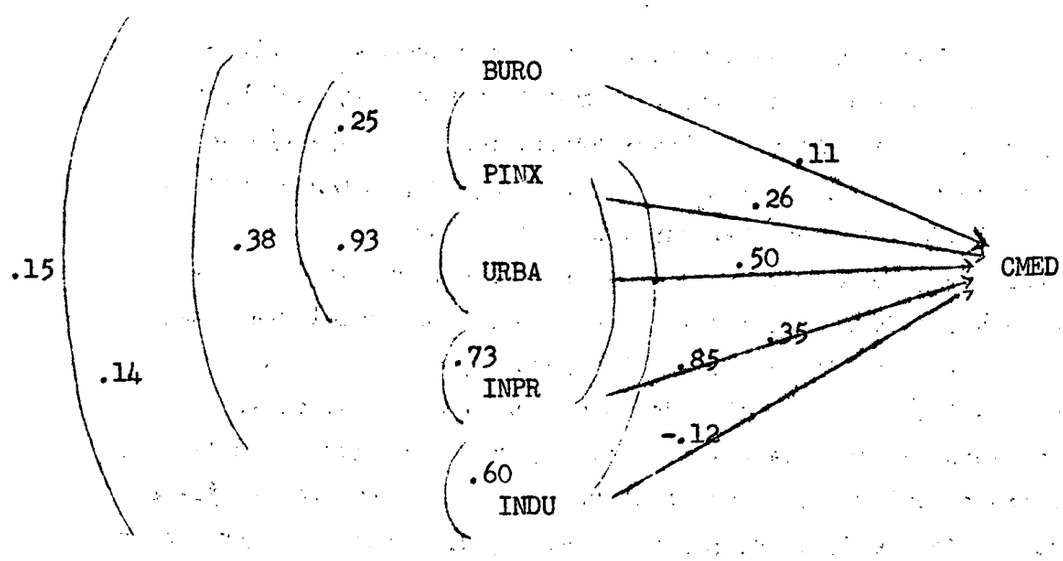
la covariancia de las variables dependientes e independientes, sin controlar sus efectos sobre las otras, y, por lo tanto, las variables independientes que estan altamente intercorrelacionadas mostrarán un coeficiente de correlación muy alto con la variable dependiente, aunque sus efectos individuales sobre tal variable sean pequeños.

En conclusión, se necesitan de otras técnicas para hablar de la importancia relativa de las causas independientes. En sociología estas técnicas son variaciones de la correlación parcial.

Antes de aplicar esta técnica debemos hacer una observación. Si estamos midiendo la importancia relativa de variables que están linealmente relacionadas entre sí, es posible que obtengamos resultados distorsionados, pues ellas se dividen, por así decirlo, la variación inexplicada de la variable dependiente. El cuadro que se obtendría al agregar muchas variables al modelo es, de hecho, irreal. Cuando medimos la importancia relativa se introducen todas las variables mencionadas más arriba, (burocratización, GNP per cápita, producto industrial per cápita, alfabetización, aumento de la educación primaria, industrialización), y estandarizando como se hace automáticamente (Blalock 1968) los coeficientes de regresión múltiple de la ecuación que contiene todas aquellas variables obtenemos el siguiente orden: urbanización, producto industrial per cápita, alfabetización, industrialización, GNP per cápita, burocratización y aumento de la educación primaria. La educación, considerada en trabajos anteriores como la variable de mayor importancia, queda al final en este análisis. La razón para ello está en que la correlación entre alfabetización y educación es prácticamente perfecta (.979); de ahí que los efectos independientes de una están casi enteramente absorbidos por la otra. En forma similar esta el producto industrial per cápita con el GNP per cápita.

En conclusión, es mejor eliminar de la lista de variables independientes una de aquellas que estan ampliamente relacionadas: PIBX con PINX, alfabetización y educación. El resto de las variables (burocratización, producto industrial per cápita, educación, urbanización e industrialización) se relacionan al tamaño de la clase media en la siguiente forma:

/Gráfico




Los valores sobre las flechas son los coeficientes de path para el gráfico. En este caso (donde no se postula una relación causal entre las variables exógenas), el coeficiente path coincide con 'Beta', los coeficientes de regresión estandarizados. Sería útil recordar que éstos miden el porcentaje de la variación residual de la variable dependiente asociado a una unidad de cambio en la variable independiente considerada.

Podemos observar dos hechos importantes del gráfico: en primer lugar, que el orden de importancia de las variables independientes es sustancialmente acorde a lo que estipuló la hipótesis: urbanización está más intensamente relacionada que las otras variables, seguida del aumento en la educación primaria, y, por último, producto industrial per cápita, burocratización e industrialización. El cambio en la estructura industrial es el que menos explica - estadísticamente - el cambio en el tamaño de la clase media. Es inesperado, sin embargo, que la industrialización esté relacionada en forma negativa con el tamaño de la clase media. Esto, puede ser debido al hecho que la primera medición de industrialización (producto industrial per capita) explique toda la variación del tamaño de la clase media. De todas formas, el coeficiente path es muy pequeño.

/Si los

Si los efectos directos de las variables independientes en el tamaño de la clase media se ordenan como arriba, los efectos indirectos (definidos como la diferencia entre el coeficiente de correlación del orden de cero y el coeficiente path) estan distribuidos en forma diferente: en el hecho, el efecto indirecto total de la burocratización (definido como el efecto de la variable independiente sobre la dependiente a través de su conexión con otras variables independientes) es .28; el del producto industrial per cápita .61; urbanización .42; educación primaria .47; industrialización .83. Esto nos lleva a creer que el mayor coeficiente path de urbanización y educación primaria esconde la posición intermedia entre industrialización y tamaño de la clase media. En otras palabras, la unión causal debería ir desde crecimiento económico a través de la modernización, al tamaño de la clase media.

La conclusión de esta breve sección no puede ser otra que el afianzamiento de los logros más importantes y un llamado a los esfuerzos teóricos. En resumen, hemos encontrado que los indicadores socioeconómicos sugeridos en las hipótesis estan, evidentemente, correlacionados estadísticamente con el tamaño de la clase media; que los efectos directos de la urbanización y el aumento en la educación primaria sobre el tamaño de la clase media son mayores que los efectos directos de los indicadores económicos. Sin embargo, se sugirió que esta medida puede esconder el hecho de que la importancia causal de estas variables independientes es diferente de su importancia estadística, es decir, que el crecimiento económico puede ser prioritario a la modernización.

/Gráfico 1

Cuadro 1

MEXICO: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACION SEGUN ESTRATO E INGRESO

| | Total | < 500 | 501-1 000 | 1 001-1 500 | 1 501-2 500 | 2 501-5 000 | 5 001-10 000 | 10 001> |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Total | 129 226 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| I. Estratos ocupacionales medios y altos en ocupaciones secundarias y terciarias | 28 935 | 16.1 | 27.3 | 19.7 | 16.8 | 12.7 | 5.1 | 2.2 |
| Subtotal categorías a, b, c y d | 13 298 | 13.4 | 20.2 | 17.7 | 19.0 | 17.0 | 8.6 | 4.1 |
| a) Empleadores de comercio, industria y servicios | 5 771 | 18.9 | 26.7 | 17.0 | 13.9 | 12.4 | 7.1 | 4.0 |
| b) Personal de dirección de comercio, industria y servicios | 1 874 | 4.7 | 11.3 | 13.0 | 18.9 | 29.4 | 15.7 | 6.9 |
| c) Profesionales y semiprofesionales libres | 1 014 | 21.8 | 18.5 | 13.7 | 15.2 | 17.7 | 9.2 | 4.0 |
| d) Profesionales dependientes | 4 639 | 8.3 | 16.2 | 21.2 | 26.1 | 17.9 | 7.5 | 3.0 |
| Subtotal categorías e y f | 15 637 | 18.5 | 33.2 | 21.3 | 14.8 | 9.0 | 2.2 | .6 |
| e) Actividades por cuenta propia del comercio | 3 801 | 33.7 | 30.8 | 14.6 | 11.8 | 6.6 | 1.9 | .6 |
| f) Empleados, vendedores y personal subalterno de industria, comercio y servicios | 11 836 | 14.1 | 34.0 | 23.5 | 15.8 | 9.7 | 2.4 | .7 |
| II. Estratos ocupacionales bajos en actividades secundarias | 27 994 | 23.0 | 40.8 | 20.9 | 11.0 | 3.4 | .6 | .2 |
| a) Trabajadores asalariados | 22 473 | 19.5 | 43.3 | 21.9 | 11.2 | 3.4 | .5 | .2 |
| b) Trabajadores por cuenta propia y familiar sin remunerar | 5 521 | 38.6 | 29.7 | 16.5 | 10.3 | 3.7 | .8 | .3 |
| III. Estratos ocupacionales bajos en actividades terciarias | 8 050 | 56.3 | 26.2 | 10.3 | 4.5 | 1.8 | .5 | .5 |
| a) Trabajadores de servicio asalariado | 6 473 | 54.0 | 27.8 | 11.0 | 4.8 | 1.7 | .5 | .3 |
| b) Trabajadores de servicios por cuenta propia y familiar no remunerado | 1 577 | 67.0 | 19.5 | 7.3 | 3.2 | 2.2 | .5 | .3 |
| IV. Estratos ocupacionales medios y altos en actividades primarias | 1 025 | 50.3 | 24.0 | 7.4 | 8.4 | 5.7 | 2.9 | 1.2 |
| V. Estratos ocupacionales bajos en actividades primarias | 44 819 | 77.2 | 17.3 | 2.6 | 1.4 | 1.1 | .4 | .2 |
| a) Trabajadores asalariados | 23 052 | 71.1 | 22.6 | 3.0 | 1.5 | 1.2 | .3 | .2 |
| b) Trabajadores por cuenta propia y familiar no remunerado | 21 767 | 84.5 | 11.1 | 2.0 | 1.3 | .9 | .3 | .3 |
| VI. Otros | 18 430 | | | | | | | |

Fuente: CEPAL-UNICEF, Programa Análisis Censal, (OMUECE).

/Cuadro 2

Cuadro 2

MEXICO: ESTRATOS OCUPACIONALES SEGUN INGRESO, 1970

| | Total | | < 500 | | 500 - 1 000 | | 1 001 - 1 500 | | 1 501 - 2 500 | | 2 501 - 5 000 | | 5 001 - 10 000 | | 10 001 > | | Desconocido | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Total | 129 226 | 100.0 | 47 315 | 36.6 | 28 879 | 22.3 | 13 661 | 10.6 | 8 907 | 6.9 | 5 235 | 4.0 | 1 839 | 1.4 | 882 | .7 | 22 508 | 17.4 |
| I. Estratos ocupacionales medios y altos en ocupaciones secundarias y terciarias | 28 935 | 100.0 | 4 464 | 15.4 | 7 523 | 26.0 | 5 443 | 18.8 | 4 627 | 16.0 | 3 510 | 12.1 | 1 427 | 4.9 | 621 | 2.1 | 1 322 | 4.6 |
| Subtotal a, b, c y d | 13 298 | 100.0 | 1 700 | 12.8 | 2 572 | 19.3 | 2 251 | 16.9 | 2 416 | 18.2 | 2 172 | 16.3 | 1 093 | 8.2 | 523 | 3.9 | 571 | 4.3 |
| a) Empleadores de comercio, industria y servicios | 5 771 | 100.0 | 1 050 | 18.2 | 1 481 | 25.7 | 949 | 16.4 | 776 | 13.4 | 684 | 11.9 | 391 | 6.8 | 227 | 3.9 | 213 | 3.7 |
| b) Personal de dirección de comercio, industria y servicios | 1 874 | 100.0 | 87 | 4.6 | 207 | 11.0 | 236 | 12.6 | 344 | 18.4 | 536 | 28.6 | 287 | 19.3 | 125 | 6.7 | 52 | 2.8 |
| c) Profesionales y semiprofesionales libres | 1 014 | 100.0 | 198 | 19.5 | 167 | 16.5 | 124 | 12.2 | 138 | 13.6 | 160 | 15.8 | 83 | 8.2 | 36 | 3.6 | 108 | 10.7 |
| d) Profesionales dependientes | 4 639 | 100.0 | 365 | 7.9 | 717 | 15.5 | 942 | 20.3 | 1 158 | 25.0 | 792 | 17.1 | 332 | 7.2 | 135 | 2.7 | 198 | 4.3 |
| Subtotal categorías e y f | 15 637 | 100.0 | 2 764 | 17.7 | 4 951 | 31.7 | 3 192 | 20.4 | 2 209 | 14.1 | 1 338 | 8.6 | 334 | 2.1 | 98 | .6 | 751 | 4.8 |
| e) Actividades por cuenta propia del comercio | 3 801 | 100.0 | 1 146 | 30.1 | 1 045 | 27.5 | 495 | 13.0 | 398 | 10.5 | 223 | 5.9 | 64 | 1.7 | 20 | .5 | 411 | 10.8 |
| f) Empleados, vendedores y personal subalterno de industria, comercio y servicios | 11 836 | 100.0 | 1 619 | 13.7 | 3 906 | 33.0 | 2 697 | 22.8 | 1 811 | 15.3 | 1 115 | 9.4 | 270 | 2.3 | 78 | .7 | 340 | 2.9 |
| II. Estratos ocupacionales bajos en actividades secundarias | 27 994 | 100.0 | 6 237 | 22.3 | 11 037 | 39.4 | 5 659 | 20.2 | 2 962 | 10.6 | 937 | 3.3 | 160 | .6 | 58 | .2 | 944 | 3.4 |
| a) Trabajadores asalariados | 22 473 | 100.0 | 4 268 | 19.0 | 9 516 | 42.3 | 4 818 | 21.4 | 2 436 | 10.9 | 749 | 3.3 | 119 | .5 | 40 | .2 | 531 | 2.4 |
| b) Trabajadores por cuenta propia y familiar sin remunerar | 5 521 | 100.0 | 1 969 | 35.7 | 1 521 | 27.5 | 845 | 15.3 | 526 | 9.5 | 188 | 3.4 | 41 | .7 | 18 | .3 | 413 | 7.5 |
| III. Estratos ocupacionales bajos en actividades terciarias | 8 050 | 100.0 | 4 394 | 54.6 | 2 044 | 25.4 | 803 | 10.0 | 351 | 4.4 | 140 | 1.7 | 43 | .5 | 22 | .3 | 253 | 3.1 |
| a) Trabajadores de servicio asalariado | 6 473 | 100.0 | 3 419 | 52.8 | 1 759 | 27.2 | 696 | 10.8 | 303 | 4.7 | 108 | 1.7 | 35 | .5 | 18 | .3 | 141 | 2.2 |
| b) Trabajadores de servicios por cuenta propia y familiar no remunerado | 1 577 | 100.0 | 981 | 62.2 | 285 | 18.1 | 107 | 6.8 | 48 | 3.0 | 32 | 2.0 | 8 | .5 | 4 | .3 | 112 | 7.1 |
| IV. Estratos ocupacionales medios y altos en actividades primarias | 1 025 | 100.0 | 458 | 44.7 | 218 | 21.3 | 68 | 6.6 | 77 | 7.5 | 52 | 5.1 | 27 | 2.6 | 11 | 1.1 | 114 | 11.1 |
| V. Estratos ocupacionales bajos en actividades primarias | 44 819 | 100.0 | 29 398 | 65.6 | 6 606 | 14.7 | 966 | 2.2 | 530 | 1.2 | 391 | .9 | 113 | .3 | 93 | .2 | 6 722 | 15.0 |
| a) Trabajadores asalariados | 23 052 | 100.0 | 14 824 | 64.3 | 4 701 | 20.4 | 627 | 2.7 | 323 | 1.4 | 242 | 1.1 | 73 | .3 | 47 | .2 | 2 215 | 9.6 |
| b) Trabajadores por cuenta propia y familiar no remunerado | 21 767 | 100.0 | 14 574 | 67.0 | 1 705 | 8.8 | 339 | 1.6 | 207 | 1.0 | 149 | .7 | 40 | .2 | 46 | .2 | 4 507 | 20.7 |
| VI. Otros | 18 430 | 100.0 | 2 364 | 12.8 | 1 451 | 7.9 | 722 | 3.9 | 362 | 2.0 | 205 | 1.1 | 69 | .4 | 77 | .4 | 13 153 | 71.4 |

Fuente: CEPAL-UNICEF, Programa Análisis Censal, (OMDECE).

/Cuadro 3