

POLÍTICAS SOCIALES

Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios

Camilo Sémbler R.



NACIONES UNIDAS

División de Desarrollo Social

CEPAL

Santiago de Chile, diciembre de 2006

Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.



NACIONES UNIDAS



www.cepal.org/es/suscripciones

políticas sociales

Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios

Camilo Sémbler R.



División de Desarrollo Social

Santiago de Chile, diciembre de 2006

Este documento fue preparado por Camilo Sémbler R., consultor de la División de Desarrollo Social de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1564-4162

ISSN electrónico 1680-8983

ISBN: 92-1-322996-8

LC/L.2637-P

Nº de venta: S.06.II.G.164

Copyright © Naciones Unidas, diciembre de 2006. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. Los enfoques clásicos sobre estratificación y clases sociales. Un primer acercamiento analítico a los sectores medios	11
A. Producción, mercado y prestigio. Dimensiones analíticas de los enfoques clásicos.....	12
B. El legado de los enfoques clásicos. Conclusiones y debates.....	16
II. El capitalismo de posguerra y el debate sobre los sectores medios. Un recorrido por la investigación sociológica	19
A. El crecimiento del sector servicios y el empleo no manual. La discusión sobre la caracterización de los “trabajadores de cuello blanco”	20
B. Las clases medias en el desarrollismo latinoamericano. Modernización, empleo público y movilidad social	23
III. Los análisis contemporáneos sobre estratificación y clases sociales. Aproximaciones teóricas y empíricas a los sectores medios	29
A. Los enfoques teóricos-relacionales. La articulación de relaciones de producción y mercado para la identificación de las clases sociales.....	30
B. Las investigaciones contemporáneas sobre los sectores medios de América Latina. Globalización y nuevo estilo de desarrollo	40

IV. Las perspectivas recientes sobre estratificación social. Nuevos mecanismos de diferenciación e identidad de las clases sociales.....	55
A. El debate sobre las “nuevas clases medias”. Reconocimiento simbólico, consumo y capital cultural.....	56
B. Educación y movilidad en las clases medias actuales de América Latina	58
V. Reflexiones finales. Consideraciones temáticas para el estudio de las clases medias en América Latina	63
A. El impacto de la terciarización en las clases medias latinoamericanas.....	63
B. Expansión educativa, capital cultural y movilidad social	64
C. Los cambios de género en la composición del mercado laboral latinoamericano	64
D. La redefinición de los sistemas de protección social y las pautas de consumo	65
E. Los nuevos clivajes de las clases medias	66
F. Las clases medias en fuga. El fenómeno de la migración laboral	66
Bibliografía	67
Serie Políticas Sociales: números publicados	71

Índice de esquemas

Esquema 1	Las posiciones contradictorias de clase (E.O. Wright).....	35
Esquema 2	La estructura de clases desde las explotaciones múltiples (E.O. Wright)	36
Esquema 3	Primer mapa de clases (J.H. Goldthorpe)	38
Esquema 4	Segundo mapa de clases (J.H. Goldthorpe)	39
Esquema 5	La estructura de clases en América Latina (A. Portes y K. Hoffman)	42
Esquema 6	Índice de nivel económico social – NES (M. Mora y Araujo)	44
Esquema 7	Sectores medios asalariados e independientes en Chile (A. León y J. Martínez)	47
Esquema 8	La estructura de clases en Brasil (N. do Valle Silva)	49
Esquema 9	La estructura de clases en Centroamérica (J.P. Pérez)	51

Resumen

El presente documento pretende contribuir al análisis y el debate sobre estratificación y clases en América Latina, haciendo especial referencia a determinadas coordenadas analíticas que permitan avanzar en la identificación de la composición, los perfiles y orientaciones que presentan los actuales sectores medios en la región.

Con la crisis de la industrialización y los programas de ajuste estructural promovidos en la región durante la década de los ochenta, se asiste a un importante giro temático en las preocupaciones analíticas e investigativas desarrolladas por la sociología latinoamericana, signado en parte importante por el declive de los estudios sobre estratificación, clases y movilidad social. De este modo, no es de extrañar que en la actualidad se posea escaso conocimiento e información concreta sobre las clases medias latinoamericanas, su composición ocupacional interna, sus perfiles de ingreso y educación, sus orientaciones culturales y sociopolíticas, etc., a pesar de las constantes referencias a ésta que se pueden hallar en los medios de comunicación y en las aspiraciones de buena parte de la población latinoamericana. La clase media, en suma, parece haberse tornado una especie de “zona gris” de la estructura social de América Latina, que constantemente es referenciada sin lograr, en concreto, una mayor claridad o precisión en la identificación de sus rasgos particulares constitutivos

Sin embargo, el estado actual de los estudios sobre estratificación, clases y movilidad en América Latina contrasta con creces con lo que sucede en la actualidad en el debate europeo, particularmente en la sociología británica, donde estas temáticas no han dejado de representar un foco importante de análisis, dedicándose a ellas un sinnúmero de reflexiones, esquemas clasificatorios e investigaciones comparativas.

Por ello, es posible sostener que un camino apropiado, o al menos sugerente, de intentar reinsertar la temática de la estratificación y las clases en América Latina, con particular referencia a los sectores medios, es hacer un recorrido por las principales referencias – teóricas y empíricas – que se han desarrollado al respecto tanto en la región como en el debate europeo. Es esto, precisamente, lo que se pretende realizar en el presente documento, es decir, revisar las principales coordenadas teóricas, esquemas clasificatorios y aproximaciones empíricas que se han realizado en torno a las clases medias, de modo de avanzar en la elaboración de un marco analítico que posibilite desprender nuevas y fructíferas investigaciones sobre estos sectores, sus cambios y reordenamientos recientes en América Latina.

Introducción

El presente documento pretende contribuir al análisis y el debate sobre estratificación y clases en América Latina, haciendo especial referencia a determinadas coordenadas analíticas que permitan avanzar en la identificación de la composición, los perfiles y orientaciones que presentan los actuales sectores medios en la región. Sin lugar a dudas, esto constituye un desafío importante y de largo alcance, toda vez que es posible apreciar que la situación actual de los estudios de estratificación y clases en América Latina contraste con creces con lo experimentado en décadas anteriores, y también con lo que acontece en la actualidad en otras latitudes, especialmente en Europa.

En efecto, hacia mediados del siglo XX la reflexión sociológica hacía su aparición institucional en la región vinculada, como es sabido, fundamentalmente a la problemática del desarrollo de las sociedades latinoamericanas, esto es, a la posibilidad de una transformación modernizadora de sus estructuras socioeconómicas que permitiera superar las situaciones de atraso económico e inequidad características de las sociedades tradicionales. En dicho marco la industrialización sustitutiva de importaciones liderada por la acción estratégica del Estado encarnaba el eje del proyecto modernizador en curso, y la reflexión sociológica, entonces, se vinculaba a éste en parte importante mediante la elaboración de estudios sobre estratificación y movilidad social que pretendían, por una parte, identificar a los grupos sociales que podían ejercer un rol importante en la conducción de las dinámicas modernizadoras – las bases sociales del desarrollo-, y por otra, comprender las principales transformaciones operadas en las categorías sociales clásicas y en las que recién emergían producto de los cambios que se estaban produciendo en la región (urbanización, industrialización, expansión educativa, etc.).

Precisamente, la preocupación por los sectores medios se enlazaba estrechamente con ambas dimensiones, ya que éstos desempeñaban un papel esencial en la articulación de las alianzas sociales (nacional-populares) que promovían las políticas desarrollistas en la región y, al mismo tiempo, se constituían como uno de los principales grupos sociales beneficiados y transformados en su composición y orientación por los cambios acarreados por dichas políticas. En suma, podría anotarse que la referencia a las clases medias – si bien muchas veces más fundamentada en análisis sociopolíticos que en estudios concretos de estratificación – aparecía como un lugar privilegiado para la comprensión de las dinámicas y las tensiones que atravesaba el proyecto desarrollista en América Latina.

Con la crisis de la industrialización y los programas de ajuste estructural promovidos en la región durante la década de los ochenta, se asiste a un importante giro temático en las preocupaciones analíticas e investigativas desarrolladas por la sociología latinoamericana, signado en parte importante por el declive de los estudios sobre estratificación, clases y movilidad social. En concreto, la mayoría de los estudios sociales se volcó hacia la identificación de la exclusión social y la pobreza, así como de las nuevas formas de trabajo e inserción laboral que producían los ajustes estructurales (sector informal, precariedad laboral, etc.), abandonando la pretensión de un análisis de la totalidad de los mecanismos y grupos diferenciados socialmente.¹ Se constituyeron entonces una serie de imágenes sobre sectores o grupos específicos de la sociedad, por cierto con importante valor analítico, pero sin desarrollar una aproximación sistemática a los patrones de estructuración y diferenciación de los grupos y clases en las diversas sociedades, ausencia aún más notoria en el caso de los estudios de alcance regional o comparativo.

A ello cabe agregar, además factores vinculados directamente al carácter general que asumió la reflexión sociológica, sobre todo en tanto que la preocupación central dejó de ser el desarrollo y sus bases sociales, instalándose, preferentemente, el problema de la refundación de los regímenes democráticos tras la oleada de dictaduras y guerras civiles en la región; a lo cual se sumó la fuerte crítica a los paradigmas clásicos de la disciplina - fundamentalmente el marxismo y el funcionalismo - por su supuesto énfasis en el análisis estructural, leído ahora como determinismo, dando paso a una perspectiva que enfatizaba la visión accionalista para la comprensión de las dinámicas y fenómenos sociales.²

De este modo, no es de extrañar que en la actualidad se posea escaso conocimiento e información concreta sobre las clases medias latinoamericanas, su composición ocupacional interna, sus perfiles de ingreso y educación, sus orientaciones culturales y sociopolíticas, etc., a pesar de las constantes referencias a ésta que se pueden hallar en los medios de comunicación y en las aspiraciones de buena parte de la población latinoamericana. La clase media, en suma, parece haberse tornado una especie de “zona gris” de la estructura social de América Latina, que constantemente es referenciada sin lograr, en concreto, una mayor claridad o precisión en la identificación de sus rasgos particulares constitutivos.

Sin embargo, como mencionábamos, el estado actual de los estudios sobre estratificación, clases y movilidad en América Latina contrasta con creces con lo que sucede en la actualidad en el debate europeo, particularmente en la sociología británica, donde estas temáticas no han dejado de representar un foco importante de análisis, dedicándose a ellas un sinnúmero de reflexiones, esquemas clasificatorios e investigaciones comparativas.³ Ahora bien, si la sociología latinoamericana surge, en cierto sentido como apuntábamos, ligada al análisis –o el problema- de

¹ Véase Filgueira, Carlos: *La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina*, Serie Políticas Sociales, N° 51, CEPAL, 2001.

² De más está señalar que la referencia central en esta perspectiva será la influyente obra de Alain Touraine. Véase Touraine, A.: *El retorno del actor*, Ed. Eudeba, Bs. Aires, 1987.

³ En particular, cabe destacar la labor realizada por el denominado *grupo de Nuffield* en la Universidad de Oxford, liderado por la figura de Jhon Goldthorpe, cuyos postulados e investigaciones centrales se revisarán más adelante.

las clases medias durante el periodo desarrollista, la reflexión sociológica europea tras un origen –en los denominados clásicos de la disciplina– en donde no hay mayores alusiones o referencias sistemáticas al tema, asumirá con posterioridad, sobre todo a la luz de los cambios en las relaciones de trabajo y las formas de organización productiva, el desafío creciente de comprender a un amplio segmento de categorías sociales posibles de identificar como posiciones intermedias.

Por ello, es posible sostener que un camino apropiado, o al menos sugerente, de intentar reinsertar la temática de la estratificación y las clases en América Latina, con particular referencia a los sectores medios, es hacer un recorrido por las principales referencias – teóricas y empíricas – que se han desarrollado al respecto tanto en la región como en el debate europeo. Es esto, precisamente, lo que se pretende realizar en el presente documento, es decir, revisar las principales coordenadas teóricas, esquemas clasificatorios y aproximaciones empíricas que se han realizado en torno a las clases medias, de modo tal avanzar en la elaboración de un marco analítico que posibilite desprender nuevas y fructíferas investigaciones sobre estos sectores, sus cambios y reordenamientos recientes, en América Latina.

Así, en primer lugar, el presente documento entrega una breve revisión de los enfoques clásicos – las teorías marxiana, weberiana y funcionalista – sobre estratificación y clases sociales, estableciendo desde ahí un primer acercamiento analítico a la caracterización de los sectores medios. Si bien, como se verá, en estos enfoques no hay un abordaje sistemático en torno a las clases medias, se pueden rastrear algunas referencias o sugerencias importantes, sobre todo a la luz del debate posterior, y también una serie de conceptos y nociones que son centrales y comunes en la mayoría de los estudios de estratificación y clases.

En seguida, se revisan los principales trabajos e investigaciones realizadas en el marco del capitalismo de posguerra, vale decir, durante la primera del mitad del siglo XX, en torno a las transformaciones y redefiniciones de los sectores medios de la estructura social. Particularmente, en el caso de la sociología europea se reseña la discusión sobre la caracterización de los “trabajadores de cuello blanco” (*white collar*) originados por la importancia que comienza a adquirir el empleo no manual y el sector servicios, mientras que, desde América Latina, se revisan una serie de estudios que abordan a las clases medias durante el período desarrollista, sobre todo en relación a las dimensiones de la industrialización, el empleo público y la movilidad social.

En tercer lugar, y como parte central del presente documento, se examinan los análisis contemporáneos sobre estratificación y clases sociales, situando en ellos las referencias particulares que se realizan sobre las clases medias. Así, en los denominados *enfoques teóricos-relacionales* se revisan los influyentes trabajos de Anthony Giddens, Erik O. Wright y Jhon Goldthorpe, y en las investigaciones contemporáneas de América Latina se reseñan las principales transformaciones apuntadas en las clases medias latinoamericanas en el marco del proceso de globalización y la instalación de un nuevo estilo de desarrollo a partir de la década de los ochenta. A continuación se señalan algunas dimensiones recientes abordadas en los estudios de estratificación y clases, sobre todo vinculadas a la importancia del consumo, la educación y el capital cultural en la configuración y las posibilidades de movilidad social de las clases medias.

Finalmente, basado en los ejes de análisis planteados en el documento, se plantean una serie de consideraciones y reflexiones sobre áreas o líneas temáticas posibles de abordar en relación a las clases medias actuales de América Latina, las cuales pueden ser útiles como bases o intuiciones a ser exploradas a fondo en futuros estudios y/o aproximaciones empíricas.

I. Los enfoques clásicos sobre estratificación y clases sociales. Un primer acercamiento analítico a los sectores medios

Es en los denominados enfoques clásicos respecto a la estratificación y la estructura de clases –es decir, en las teorías marxiana, weberiana y funcionalista– donde es posible encontrar las primeras referencias analíticas para una conceptualización de los sectores medios. Por cierto, en estos enfoques no se encuentra un abordaje acabado o sistemático en torno a dichos sectores, sino que, más bien, dentro del marco general de una teoría de la estratificación y las clases se pueden rastrear algunas referencias e indicaciones para su identificación y descripción.

Precisamente, este es el motivo por el cual se ha decidido iniciar la presente revisión analítica dando cuenta, brevemente, de las principales ideas, nociones y conceptos elaborados por los enfoques clásicos sobre estratificación y las clases, y cómo en ellos aparecen referidos los sectores medios. La relevancia particular de estas precisiones introductorias radica en establecer y clarificar, desde los enfoques clásicos, una serie de conceptos (clase, ocupación, status, estilo de vida, etc.) que son centrales para los diversos análisis y debates posteriores sobre estratificación social y la definición de los sectores medios.

De hecho, como luego se revisará, las perspectivas más recientes en torno al tema y que mayor influencia han tenido en el ámbito de la investigación teórica y empírica contemporánea, se caracterizan en buena medida por intentar conciliar o vincular analíticamente la diversidad de conceptos presentes en los enfoques clásicos, para desde ahí lograr una mejor comprensión de la estratificación social y la estructura de clases en las complejas sociedades actuales.

A. Producción, mercado y prestigio. Dimensiones analíticas de los enfoques clásicos

Desde la óptica marxiana,⁴ como es sabido, la delimitación y diferenciación de grupos (clases) sociales se vincula directamente con la forma en que se organiza el proceso de trabajo en un determinado momento histórico (división social del trabajo), o en términos más amplios, con la articulación de un modo de producción y su consiguiente estructuración de determinadas relaciones sociales. En palabras más precisas, el análisis de Marx considera que el proceso de trabajo – entendido como la transformación material del entorno mediante una acción (social) con una finalidad particular – se organiza en torno a los siguientes componentes o factores: (a) una actividad creadora de valor y adecuada de acuerdo a una finalidad; (b) un objeto sobre el cual la primera actúa y se materializa; y (c) los medios de trabajo que se emplean para el cumplimiento del proceso. Al primer factor, entonces, se le puede identificar como *trabajo productivo*, mientras que el objeto y los medios de trabajo corresponderían a los denominados *medios de producción*.⁵

Será entonces en el acceso diferenciado a los medios de producción, en tanto éstos otorgan la posibilidad de controlar y dirigir el proceso de trabajo, donde el análisis marxiano ubicará el núcleo de la estratificación y las clases sociales. Esto implica, por tanto, considerar que los grupos sociales se diferencian y ordenan jerárquicamente a partir de la distinción binaria elemental propiedad / no propiedad de los medios de producción, lo cual en el marco histórico del capitalismo aparecería representado, como es sabido, por la existencia de la burguesía y el proletariado como clases sociales fundamentales. En suma, se trataría de que los grupos sociales son posibles de identificar y definir a partir de los modos en que se insertan en la estructura productiva, caracterizándose dichos modos desde las relaciones de propiedad sobre los medios de producción que posibilitan el control del proceso de trabajo y la apropiación de sus productos.

Una consideración fundamental que se desprende de lo planteado, es que el proceso de trabajo al organizarse sobre la base de la transferencia y extracción de plusvalía desde los no-propietarios (fuerza de trabajo) a los dueños de los medios de producción, implica inherentemente una *relación de explotación* entre los agentes (grupos) que participan del proceso, lo cual determina que las clases estructuradas en torno a dicho ámbito porten identidades e intereses contrapuestos, y por ende, que sus relaciones se estructuren a partir del conflicto social (latente o manifiesto). Es esto, precisamente, lo que lleva a privilegiar dentro del análisis marxiano el concepto de *clase social* para dar cuenta de los grupos producidos y diferenciados en el marco de la estratificación social, toda vez que dicho concepto, en esta perspectiva, implica no sólo una jerarquización de categorías sociales, sino que además la existencia de intereses antagónicos posibles de materializar en acciones colectivas y disputas sociopolíticas.

Ahora bien, a partir de estas consideraciones generales sobre la estratificación y las clases en la óptica marxiana, es posible mencionar algunas ideas importantes para la conceptualización y el debate sobre la identificación de los sectores medios. En este ámbito, precisamente, ha tendido a

⁴ Se utilizará el adjetivo *marxiano* para hacer referencia a las ideas y conceptos que pueden considerarse parte de la teoría original de Marx, mientras que, por su parte, *marxista* se reservará para la identificación de la serie de perspectivas y debates que se han dado al interior de la tradición que, de una u otra manera, se desprende de dicha teoría.

⁵ Marx, Karl: *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo I, Ed. FCE, México, 2001, págs. 31-33.

predominar la opinión de que uno de los problemas fundamentales que aqueja al enfoque marxiano sobre las clases es su dificultad para identificar y definir de forma adecuada a las posiciones intermedias de la estructura de clases, toda vez que ésta, como se apuntó, aparece representada desde un *esquema dicotómico* a partir de las relaciones de propiedad / no propiedad.⁶

De acuerdo a esto, la interpretación de los sectores medios se concibe principalmente en torno a dos consideraciones. En primer lugar, se considera que las clases medias corresponden a un segmento social transicional en términos históricos, vale decir, a grupos sociales que representan vestigios precapitalistas aún no superados, y que por ende serán subsumidos en las categorías sociales fundamentales (burguesía y proletariado) a medida que avanza el proceso de modernización capitalista. Se trata, particularmente, de la *tesis de la pauperización creciente* inherente al desarrollo capitalista, que llevaría a amplios sectores sociales que representan posiciones intermedias a deslizarse progresivamente hacia la clase obrera. Y, en segundo lugar, se considera a los sectores medios como fracciones o subdivisiones de las clases principales, particularmente de la burguesía, atribuyéndoles entonces la categoría de “pequeña burguesía”.

Ambas consideraciones, como se puede apreciar, se caracterizan por una insuficiencia o dificultad notoria de identificar de forma nítida y positiva a los sectores medios, en tanto sólo se consideran como apéndices de otros grupos sociales o resabios destinados a desaparecer con el desarrollo histórico. Por ello no es de extrañar – sobre todo a luz de los cambios históricos que desde fines del siglo XIX pusieron en tela de juicio estas consideraciones – que ambas fuesen posteriormente ampliamente profundizadas, debatidas y reformuladas, incluso al interior de la misma tradición marxista, tal como se hará referencia más adelante con mayor detalle.

También desde el enfoque weberiano es preciso destacar algunos conceptos fundamentales para el análisis de la estratificación y las clases sociales, y desde ahí, la particularidad de los sectores medios. La principal relevancia del análisis de Weber radica en considerar una multiplicidad de mecanismos y fuentes que actúan en la diferenciación y estratificación de los grupos en una sociedad, y no sólo el acceso desigual a los medios de producción y la diferenciación de clases considerada por Marx. Precisamente, esta extensión de los mecanismos y tipos de diferenciación social se vincula con la preocupación central del análisis weberiano, esto es, las relaciones de poder y dominación que se establecen en el marco de una comunidad política.

Para Weber, en efecto, las relaciones sociales en una comunidad aparecen estructuradas a partir de una distribución desigual del poder, vale decir, de las probabilidades de un individuo o un grupo social de imponer su voluntad particular sobre otros, lo cual se liga a la existencia de tres variados tipos de recursos que confieren, a su vez, diversas expresiones de poder, a saber: (a) los bienes y servicios presentes en el ámbito del mercado (poder de disposición); (b) el honor social o prestigio (poder social); y (c) el poder político. Es por esto que se ha enfatizado, comúnmente, que mientras el análisis de Marx sobre las clases se vincula a la existencia de relaciones de explotación, en Weber se trata más bien de relaciones de dominación, de distribuciones desiguales del poder, todo lo cual daría origen a un *esquema multidimensional* de la estratificación, en el sentido que existen diversos mecanismos que diferencian y ordenan a los grupos sociales.

De esta manera, en primer término, se puede identificar una forma de diferenciación social que transcurre en torno a la distribución y utilización de bienes y servicios en la esfera mercantil, que remite al poder de disposición que se tiene sobre éstos, tanto en términos de posesión como en sus posibilidades de valorización. Es aquí, precisamente, donde Weber identifica la existencia de las clases, señalando, por tanto, que la *situación de clase* corresponde a la posición ocupada en el mercado.⁷ A partir de la posición en el mercado se establecen, entonces, determinadas

⁶ Véase Ossowski, Stanislaw: *Estructura de clases y conciencia social*, Ed. Diez, Buenos Aires, 1972.

⁷ Weber, Max: *Economía y Sociedad*, Ed. FCE, México, 1962, pág. 684.

oportunidades de vida compartidas por los individuos que son miembros de una determinada situación de clase, lo que implica que poseen un componente causal común en su posibilidad de obtener ingresos o beneficios a partir de los bienes y/o servicios que se pueden ofrecer en el mercado.⁸

Sin embargo, Weber va a razonar que una situación de clase no debe considerarse como una entidad absolutamente homogénea en su composición, sino que se presenta siempre una diversidad interna que remite a los distintos tipos de bienes ofertables (cantidad y cualidad) y al sentido con que éstos se utilizan (por ejemplo: la distinción entre *clases propietarias*, principalmente rentistas, y *clases lucrativas* como los empresarios). De esta manera, las posiciones de clase posibles de reconocer son múltiples y diversas, pues remiten al modo en que se utilizan los diferentes bienes que se poseen y valorizan en la esfera mercantil, lo que plantea una dificultad importante al momento de intentar identificar empíricamente grupos sociales definidos y limitados en una determinada sociedad.

El análisis weberiano pareciese considerar plenamente esta dificultad, y por ello introduce el concepto específico de *clase social* para señalar a la totalidad de aquellas situaciones de clase entre las cuales un intercambio personal y en la sucesión de generaciones es fácil y suele ocurrir de modo típico.⁹ Con ello, entonces, se introduce una preocupación analítica que, como se verá, es central para el análisis de la estratificación y la particular identificación de las capas medias, como es el fenómeno de la movilidad social, entendida a grandes rasgos como el grado de apertura o cierre presente en la estructuración de los grupos y clases en una sociedad.

Dentro de este marco general, Weber va a proceder a identificar a los sectores medios, valga la redundancia, como posiciones intermedias tanto en relación a las clases propietarias como a las lucrativas. En el primer caso, se trataría de todas aquellas capas que situándose entre las clases propietarias se vinculan principalmente a propiedades o cualidades de educación como medio de obtención de ingresos. Mientras que, como posición intermedia entre las clases lucrativas, se encuentran también sectores identificables como “clases medias”, donde destacan los artesanos y campesinos que trabajan de forma independiente, los funcionarios de carácter público y privado, los profesionales liberales y otros trabajadores con cualidades monopólicas (cualificaciones).

Cabe destacar que en ambos casos se consideran aspectos que ocuparán un lugar importante en la posterior discusión sobre los sectores medios, como es la existencia de cualificaciones educativas, el trabajo independiente, el empleo en labores de funcionariado, etc. Esto, no obstante, no salva que la conceptualización weberiana de las capas medias no es del todo precisa en términos de su identificación y comprensión.

Sin embargo, como ya se mencionaba, Weber también considera otro mecanismo de diferenciación social que se relaciona con la distribución del prestigio u honor en una comunidad, lo que daría origen a los *grupos estamentales*, entendidos como agrupaciones que se configuran en torno a un determinado *estilo o modo de vida* reconocido como particular o propio, y que por ende les permite cierta identificación y reconocimiento simbólico. Los grupos estamentales, entonces, se caracterizan por el monopolio sobre determinados bienes (materiales y simbólicos) que les permiten adquirir un modo de vida específico, al cual sólo se puede acceder cumpliendo con ciertas “convenciones” o “acreditaciones”. Además, cabe destacar el hecho de que en el análisis weberiano los grupos estamentales se conciben como opuestos a la libre evolución del mercado, dado que ello pondría en riesgo sus monopolios, por lo cual tenderían a predominar en situaciones socioeconómicas de estabilidad, a diferencia de las clases – que al basarse en la mera posición

⁸ Por cierto, debe considerarse no sólo el mercado de bienes, sino también el mercado de trabajo y, por ende, la posibilidad de ofrecer y valorizar la fuerza de trabajo.

⁹ Weber, M.: Op. Cit., pág. 242.

ocupada en el mercado – se acrecentarían con el desarrollo del mercado y las transformaciones técnicas-económicas.

Finalmente, es preciso considerar algunas ideas vinculadas a la perspectiva funcionalista que, como es sabido, ha sido comúnmente considerada como el tercer enfoque clásico sobre la estratificación social, y que ha ejercido una importante influencia en la investigación empírica ligada al tema, particularmente en el marco de la sociología americana.

Para el enfoque funcionalista la estratificación social debe considerarse como “la ordenación (*ranking*) diferencial de los individuos humanos que componen un sistema social dado y el orden de superioridad o inferioridad que guardan sobre ciertos aspectos socialmente importantes”.¹⁰ En este contexto, de acuerdo a Parsons, debe considerarse a la *evaluación moral* como el criterio central que rige a la estratificación, de modo tal que ésta corresponde a un sistema de ubicaciones (escala) ordenado de acuerdo a la valoración (prestigio o desaprobación, como casos extremos) que se realiza en torno a la posición y el actuar de los individuos respecto a aspectos considerados socialmente significativos.

En este sentido, los individuos son ubicados en una escala de estratificación de acuerdo a determinadas pautas valorativas compartidas socialmente y que, por lo mismo, poseen la capacidad de orientar normativamente la motivación individual y las finalidades del actor. Es por esto, precisamente, que desde el enfoque funcionalista la estratificación social se destaca como un mecanismo esencial para la estabilidad e integración de las sociedades, en la medida en que posibilita que las relaciones sociales se ordenen en referencia a valoraciones compartidas que se anclan en las motivaciones y que a su vez se expresan normativamente en las instituciones.¹¹

Los aspectos en torno a los cuales transcurre la valoración que da origen a las posiciones de la estratificación son variados y múltiples, pero en el contexto de la sociedad occidental moderna ocuparía un lugar central el trabajo y la estructura de roles ocupacionales que éste contempla. La división del trabajo – crecientemente compleja en la sociedad moderna - acarrea la existencia de una diversidad de ocupaciones que son valoradas, en mayor o menor grado, de acuerdo a su importancia funcional para la supervivencia de la sociedad.

De este modo, entonces, las posiciones (roles ocupacionales) que revisten mayor importancia para la sociedad, y también aquellas que representan un talento escaso o requieren de mayor adiestramiento para su desempeño, son revestidas con superiores recompensas y niveles de prestigio, dando forma al ordenamiento estratificador de los individuos de acuerdo a la valoración social de su ocupación. De esta manera, mediante la estratificación social la sociedad se asegura de motivar a los individuos a ocupar ciertas posiciones relevantes funcionalmente, y una vez en ellas, a cumplir de buena manera las tareas respectivas, de modo tal que la desigualdad de prestigio se concibe como un elemento fundamental en la estabilidad y el funcionamiento integral de la sociedad.¹²

Además, ligado estrechamente a la estructura ocupacional, Parsons va a considerar otros dos elementos que son objeto de valoración social, y por ende, factores de estratificación: el sistema de intercambio y el sistema de propiedad. Son estos tres elementos estructurales – ocupación, intercambio y propiedad – los que representan el “complejo instrumental” que debe considerarse

¹⁰ Parsons, Talcott: *Un enfoque analítico de la teoría de la estratificación social*, en *Ensayos de teoría sociológica*, Ed. Paidós, Bs. Aires, 1967, pág. 62.

¹¹ Cabe recordar, que para el funcionalismo la *integración institucional* representa el fundamento a partir del cual se produce y estabiliza el orden social, toda vez que posibilita la complementariedad de expectativas entre los actores sociales mediante la comunión de valores que se encarnan en las instituciones. Véase Parsons, T.: *El Sistema Social*, Ed. Revista de Occidente, Madrid, 1976.

¹² “La desigualdad social es, de ese modo un expediente inconsciente a través del cual las sociedades se aseguran que las posiciones más importantes estén ocupadas responsablemente por las personas más calificadas. Cada sociedad (...) debe por lo tanto, diferenciar a las personas en términos de prestigio o estima”. Véase Davis, Kingsley y Moore, Wilbert: *Algunos principios de la teoría de la estratificación*, en Bendix, R. y Lipset, S.: *Clases, Status y Poder.*, Ed. Euramérica, Madrid, 1972.

como núcleo de la diferenciación y estratificación social¹³. Por último, también se deben considerar otros factores que contribuyen a la ubicación diferencial de los individuos en términos de valor, a saber: (a) la participación como miembro en una unidad de parentesco; (b) cualidades personales; (c) logros; (d) posesiones; (e) autoridad; y (f) poder.

La posición de un individuo en el sistema de estratificación social es resultado, en suma, de las valoraciones que se realizan en torno a estos elementos o categorías estructurantes, y por ello ésta debe concebirse en términos de *status*, es decir, como ubicaciones en una escala de prestigio social. Mientras que, por otra parte, la categoría de *clase social* aparece vinculada a la existencia de un conjunto de personas que comparten unidades de parentesco (*kinship unit*) que son valoradas de modo aproximadamente similar.

Precisamente, el factor estratificador representado por las unidades de parentesco posee una relevancia especial dentro del análisis funcionalista para la identificación de las clases medias. En términos generales, los grupos o unidades de parentesco son concebidos como las entidades básicas de solidaridad del sistema social, toda vez que en su seno no se da una competencia por status ocupacionales, sino que se comparte entre sus miembros una determinada posición de prestigio - vale decir, un status-, y por ello están en la base de la conformación de una categoría colectiva como la implicada en la idea de clase social.

Ahora bien, la relación entre las unidades de parentesco y la estructura ocupacional determina que se produzcan y diferencien “tipos de familia”, principalmente caracterizados por la presencia de rasgos culturales particulares (actitudes, ideología, definición de situaciones, etc.). Precisamente, como advierte Parsons, la distinción entre clase media y baja, además de remitir a ocupaciones diversamente valoradas, también transcurre en torno al tipo de familia presente, en donde es posible constatar que en las clases bajas predominan valores y actitudes que tienden a reproducir la posición de subordinación, lo cual no se presentaría en el caso de los sectores medios.¹⁴

En suma, el enfoque funcionalista permite una aproximación analítica a los sectores medios vinculada, por un lado, al prestigio que revisten sus posiciones (roles) en la estructura ocupacional, es decir, su *status*, y por otro, pero vinculado a aquello, al tipo de familia y rasgos culturales que configuran sus unidades de parentesco. Ambas líneas, como veremos, serán posteriormente desarrolladas y profundizadas en las investigaciones tanto teóricas como empíricas sobre los sectores medios.

B. El legado de los enfoques clásicos. Conclusiones y debates

Como se ha pretendido reseñar en este apartado, la diversidad de enfoques clásicos sobre la estratificación social comparten el rasgo esencial de introducir conceptos y nociones claves para el análisis de los procesos de diferenciación y jerarquización de los grupos sociales, como son - por mencionar algunos - los términos de clase social, status, posición de mercado, estructura ocupacional, etc. Es decir, se trata - tal como se señalaba al comienzo - de enfoques analíticos que pretenden desarrollar un marco o teoría general para la comprensión de la estratificación social, y dentro de ese contexto, es posible rastrear algunas indicaciones o referencias para la identificación y caracterización de los sectores medios. Precisamente, son éstas las que serán profundizadas y debatidas en las aproximaciones posteriores que la investigación sociológica llevará a cabo

¹³ Parsons, T.: *Clases sociales y conflictos entre clases a la luz de la reciente teoría sociológica*, en *Ensayos...*, Op. Cit., pág. 281.

¹⁴ Ídem, pág. 285. En todo caso, es necesario precisar que la referencia parsoniana apunta, como se encarga de advertir, al caso particular de la sociedad norteamericana.

buscando conceptualizar de mejor manera las posiciones y comportamientos propios de los sectores o capas intermedias de la estructura social.

Ahora bien, para concluir este apartado es preciso destacar algunas líneas de análisis y debate que se desprenden de los enfoques clásicos revisados.

En primer lugar, es posible apreciar que se trata de aproximaciones teóricas a la estructura social que intentan dar cuenta de ésta mediante la vinculación analítica de categorías clasificatorias generadas desde la estratificación social con categorías propias de la estructura de clases, lo que permite abordar el problema de la identificación y comprensión de unidad o actores sociales reales, y no sólo de categorías sociales estadísticas.

En efecto, la noción de clase social implica que los grupos se estructuran y actúan en torno a intereses que trascienden los móviles puramente subjetivos, fundándose en posiciones compartidas por sus miembros en la estructura social, pudiendo identificarse diversas matrices – desde los enfoques clásicos – para la generación de dichos intereses de clase, destacándose la propiedad, el mercado y las unidades de parentesco. A estos intereses debe agregarse el proceso de reproducción de las clases (transferencia entre generaciones de sus propiedades esenciales) y las formas de organización colectiva que asumen para expresarse como actores colectivos, todo lo cual configura los componentes básicos que supone la identificación de las clases desde el análisis sociológico.¹⁵ Esta vinculación entre categorías clasificatorias y componentes de clase, es uno de los principales legados de los enfoques clásicos a los análisis contemporáneos de la estratificación social.

Ligado a lo anterior, si bien es claro que los enfoques clásicos se vinculan con diversas perspectivas de análisis en el esclarecimiento de los factores o elementos centrales que participan en la generación de la estratificación, todos pareciesen compartir la idea de la centralidad del trabajo en los procesos de constitución y diferenciación social. Ello implica, por una parte, que se destaque la relevancia del empleo como mecanismo configurador de identidades sociales, y por otra, que la estructura social y la estratificación se analicen sobre la base de la estructura ocupacional.

De esta manera, como se apreció, para el análisis marxiano las clases sociales se identifican en torno al proceso productivo; en el caso de Weber la situación de clase se vincula a la posición en el mercado, particularmente el mercado de trabajo; y finalmente para el funcionalismo los roles ocupacionales son el elemento central – y el menos variable – del “complejo instrumental” que actúa como núcleo de la estratificación. Se trata, en suma, de perspectivas que se insertan, de una u otra manera, dentro de un *paradigma productivista* sobre la estratificación y la diferenciación social.

Por lo mismo, y como última línea de análisis a destacar, se trata de enfoques que al centrarse en la posición o ubicación de los agentes en la producción o sus roles ocupacionales, tienden a representar una imagen de la estratificación social con ciertos rasgos estáticos, o al menos, una visión donde las acciones y relaciones entre grupos sociales encuentran un lugar poco preciso. Ello explica, además, que no se encuentre una acabada exploración de un tema que se revelará como central en el debate posterior para dar cuenta de la estratificación y las relaciones entre grupos sociales, como es el del fenómeno de la movilidad social.

Los análisis contemporáneos sobre estratificación y clases recogerán buena parte del legado de los enfoques clásicos, intentando además – como se verá más adelante – superar sus dificultades o limitaciones analíticas, sobre todo mediante la identificación de otros mecanismos diferenciadores y constitutivos de las identidades sociales (además del trabajo), y atribuyendo un rol más importante a las acciones y relaciones en la estructuración de los grupos sociales.

¹⁵ Atria, Raúl: *Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, N° 96, 2004, págs. 13-14.

II. El capitalismo de posguerra y el debate sobre los sectores medios. Un recorrido por la investigación sociológica

Antes de revisar los análisis contemporáneos sobre estratificación y clases que han tenido un mayor impacto en la investigación, teórica y empírica, dirigida a conceptualizar a los sectores o capas medias, es preciso destacar algunos trabajos o reflexiones previas que en el marco de la sociología de posguerra intentaron acercarse a la identificación y comprensión de éstos. Particularmente, se trata de trabajos que recogen las principales líneas de análisis planteadas por los enfoques clásicos, pero que intentan reformularlas a la luz de los procesos de cambio histórico y reordenamiento social experimentados durante las primeras décadas del siglo XX, y que implicaron, entre otros aspectos, un incremento importante de la relevancia de los sectores medios en la estructura social.

En el caso de la sociología angloamericana, que se revisará en primer lugar, el debate sociológico apuntaba a caracterizar a los grupos sociales que comenzaban a emerger -instalándose en posiciones intermedias- producto de las transformaciones en el mundo del trabajo, los cuales aparecían vinculados a la realización de labores no manuales (empleos administrativos, comerciales y profesionales) que se diferenciaban notoriamente de las formas clásicas del trabajo productivo llevado a cabo por la clase obrera. Se trata, en pocas palabras, de la discusión sobre la caracterización de los denominados “trabajadores de cuello blanco” (*white collar*), abordando la particularidad de su posición en la estructura social y los principales rasgos de su comportamiento grupal.

Por su parte, la caracterización desde América Latina sobre los sectores medios se enmarca en el contexto del proyecto desarrollista desplegado en la región entre, aproximadamente, la década de los cincuenta y los años ochenta, de modo tal que aquellos se ligan principalmente a los factores de aumento del empleo público y la movilidad social como dimensiones constitutivas del proceso de modernización en curso.

A. El crecimiento del sector servicios y el empleo no manual. La discusión sobre la caracterización de los “trabajadores de cuello blanco”

Uno de los primeros trabajos que intentó aproximarse a los cambios en el mundo del trabajo y la consiguiente redefinición de las pautas de estratificación social, considerado además como clásico por el amplio debate posterior que suscitó, es el llevado a cabo por Lipset y Zetterberg dirigido especialmente a dar cuenta de los cambios en la movilidad social en el marco de las sociedades industriales.¹⁶ Para estos autores, en los diversos países del mundo industrializado se estaría produciendo una tendencia a la equiparación en los patrones de movilidad absoluta, de modo tal que los sistemas de estratificación social propenderían a la convergencia progresivamente, sobre todo bajo el peso creciente de las posiciones o capas intermedias de la estructura social vinculadas a labores no manuales.

La importancia de esta tesis es que, particularmente en el seno de la sociología norteamericana, sirvió de fundamento a posiciones teóricas que señalaban que el crecimiento sostenido de los “trabajadores de cuello blanco” iba aparejado a la disminución de la clase obrera clásica y la conflictividad social, contribuyendo a la configuración de una “sociedad de clase media”.¹⁷ Desde ahí algunos análisis planteados en la época también van a sostener que el análisis marxiano sobre la industrialización ya no sería pertinente, toda vez que la tesis de la tendencia a la descualificación y degradación del trabajo, con la consiguiente pauperización de los sectores obreros y medios, no se estaría produciendo, sino que, por el contrario, el crecimiento de los empleos no manuales implicaba un incremento de las destrezas y habilidades necesarias, y con ello, mayores oportunidades de movilidad y equidad social.¹⁸

En suma, en todos estos trabajos se trataba de la identificación de una articulación entre modernización económica, movilidad ascendente y equidad social, lo que se vinculaba al crecimiento de las posiciones intermedias de la estructura social. Especialmente desde perspectivas vinculadas al funcionalismo, esta tesis encontró una importante acogida, sobre todo al enfatizar la medida en que la modernización acarrea la materialización institucional (en la escuela, los partidos, el Estado, la empresa, etc.) de una serie de valores secularizados que promovían la existencia de una cultura meritocrática, es decir, abierta a la movilidad social y la igualdad de oportunidades.

Estas posiciones generaron un amplio debate al interior de la investigación sociológica, sobre todo en relación a la posición y las posibilidades efectivas de movilidad de los trabajadores vinculados al empleo no manual. Una de las críticas más punzantes y conocidas al respecto es la que se puede encontrar en las ideas planteadas por Harry Braverman sobre los cambios en la

¹⁶ Lipset, Seymour y Zetterberg, Hans: *Movilidad social en las sociedades industriales*, en Lipset, S. y Bendix, R. (eds.): *Movilidad social en las sociedades industriales*, Ed. Eudeba, Bs. Aires, 1963.

¹⁷ Al respecto, puede consultarse el conocido artículo de Mayer, K: *The changing shape of the American class structure*, en *Social Research*, N° 30, 1963.

¹⁸ Para una revisión en extenso de este argumento, véase Dunlop, Jhon; Harbison, Frederick; Kerk, Clark y Myers, Charles: *El industrialismo y el hombre industrial: los problemas del trabajo y la dirección en el desarrollo económico*, Ed. Eudeba, Bs. Aires, 1967.

organización técnica del trabajo y las relaciones laborales en la Europa de posguerra, y sus consiguientes implicancias en la articulación de grupos sociales diferenciados.¹⁹

Particularmente, Braverman va a sostener, concordando con las posiciones reseñadas, que el incremento en la racionalización del proceso laboral ha acarreado una creciente automatización de las labores y, con ello, una tendencia al aumento del empleo no manual que tiende a situarse en las posiciones intermedias de la estructura social. Sin embargo, Braverman cuestiona la medida en que aquello se ha plasmado efectivamente en un incremento en las habilidades laborales y las posibilidades de mejorar los respectivos niveles de vida, sosteniendo, por el contrario, que la producción automatizada que promueve la organización taylorista del trabajo ha acarreado una progresiva simplificación de la función laboral mediante su especialización, lo que se ha plasmado en la rutinización y la degradación del trabajo. Por ello, concluye, si bien es cierto que se han ido configurando posiciones intermedias en la estructura social debido a los cambios en el mundo del trabajo, sobre todo a partir del despliegue de las funciones de organización y administración del proceso productivo, aquellas también se presentan rutinizadas y pauperizadas, por lo cual el aumento cuantitativo de los empleados de cuello blanco no puede leerse como un incremento sustantivo en los niveles y oportunidades de vida.

Una línea de análisis bastante similar se puede encontrar en los análisis proveniente del marxismo francés, como los de Serge Mallet, André Gorz y Pierre Belleville, que comúnmente se engloban bajo la tesis de la “nueva clase obrera”.²⁰ En estos análisis se identifica una diversidad de capas y grupos sociales que realizarían trabajos no manuales en el capitalismo de posguerra, vinculados, sobre todo, a ocupaciones de carácter científico y técnicas. A partir de esto se destaca la pérdida de relevancia de los sectores obreros clásicos, tanto en términos cuantitativos en la estructura social, como en relación al núcleo de las dinámicas de conflictividad social, configurándose en su reemplazo una “nueva clase obrera” liderada por los trabajadores de cuello blanco de las industrias tecnológicamente avanzadas. Serían estos sectores, entonces, los que ahora encarnarían el centro del conflicto social, toda vez que en ellos radica el control y administración de los procesos productivos. En suma, como se puede apreciar, en estos análisis predomina la preocupación – ante el decaimiento del proletariado - por el posible comportamiento político de los emergentes sectores medios, más que una cabal identificación de su ubicación particular en la estructura social.

Las ideas de Guglielmo Carchedi constituyen otra referencia central a tener en cuenta en el marco del debate de posguerra sobre los sectores medios, siendo además de especial relevancia por la influencia que tendrá en uno de los enfoques contemporáneos que mayor impacto ha tenido en la investigación sociológica sobre la estructura de clases, como es el trabajo de Erik O. Wright que posteriormente se revisará. De acuerdo a Carchedi, la estructura de clases se configura en torno a las posiciones que ocupan los agentes y grupos sociales en las relaciones de producción, los cuales se diferencian a partir del desempeño de dos tipos de funciones principales, a saber: por un lado, la *función del capital*, que se refiere a los agentes que participan en el control y supervisión del proceso de trabajo, y por otro, la función del *obrero colectivo* representada por las posiciones que participan directamente en la producción de plusvalía. A partir de esto, Carchedi identifica a los sectores medios como aquellos que desempeñan labores ligadas tanto a la *función del capital* como a la del *obrero*, toda vez que participan en la administración y el control del proceso de trabajo sin

¹⁹ Braverman, Harry: *Trabajo y capital monopolista*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1975.

²⁰ Mallet, Serge: *La nueva condición obrera*, Ed. Tecnos, Madrid, 1973; Gorz, André: *Adiós al proletariado*, Eds. 2001, Barcelona, 1982; Belleville, Pierre: *Una nueva clase obrera: neocapitalismo y enajenación*, Ed. Tecnos, Madrid, 1967.

poseer los medios de producción con que éste se lleva a cabo, tratándose, en suma, de una *posición contradictoria de clase*.²¹

Como se puede apreciar con relativa claridad, tanto los análisis de Braverman, las ideas de la “nueva clase obrera” y la noción de posición contradictoria planteada por Carchedi, se caracterizan por permanecer dentro de los márgenes de una representación dicotómica de la estructura de clases heredada del análisis marxiano, dentro de la cual se busca insertar, con las consiguientes complicaciones y limitaciones, a las capas intermedias que van históricamente surgiendo ligadas al trabajo no manual. Sin embargo, también es posible encontrar en el periodo perspectivas analíticas que van allá de dicha representación, y que desde ahí introducen nuevos y fructíferos elementos para la identificación de los sectores medios.

Entre estos se puede mencionar el análisis llevado a cabo por Barbara y Jhon Ehrenreich en relación a lo que denominaron como “clase profesional y directiva”.²² Para estos autores, el crecimiento de los empleos de cuello blanco producto de las transformaciones del capitalismo de debe interpretarse como la emergencia de trabajadores no productivos que representan una posición opuesta tanto a la clase capitalista como a los sectores obreros, a diferencia de lo sostenido por Mallet y Gorz. Pues por una parte, sostienen, los profesionales y directivos son opuestos a los capitalistas en términos de posesión o propiedad, pero, al mismo tiempo, se diferencian de la clase obrera en la medida en que al controlar y administrar el proceso de trabajo se vinculan funcionalmente a los sectores dominantes mediante el aseguramiento de la reproducción de las relaciones culturales y económicas. En síntesis, los trabajadores de cuello blanco encontrarían un lugar propio en la estructura de clases – no reducible a posiciones burguesas ni proletarias –, de modo tal que ésta tendería a polarizarse no en dos direcciones, como veía el análisis marxiano (dicotomía), sino que en torno a tres posiciones claramente definidas y diferenciadas.

Otro trabajo sumamente importante en el abordaje de los sectores medios, sobre todo en la medida que va más allá de su estricta identificación económica, incorporando además las dimensiones políticas e ideológicas en su definición - y que marcó profundamente la pauta para una serie de investigaciones durante los años sesenta y setenta - es el realizado por Nicos Poulantzas.²³

En efecto, si bien Poulantzas considera que los emergentes “trabajadores de cuello blanco”, representados por profesionales, administradores y directivos, se distinguen económicamente de la clase obrera en tanto desempeñan labores no productivas, mientras que ésta ejerce siempre funciones ligadas al trabajo productivo, además destaca que se diferencian políticamente, en la medida que ocupan posiciones de supervisión y control, e ideológicamente debido al ejercicio de trabajo intelectual y no manual. A partir de esto concluye que los “trabajadores de cuello blanco” son una fracción emergente dentro de la pequeña burguesía, a la cual denomina “nueva pequeña burguesía”, destacando, además, la medida en que al no reducirse su identificación de clase a criterios económicos, segmentos de sectores obreros pueden formar parte de las clases medias por vínculos políticos-ideológicos, a pesar que se mantenga la diferencia económica sustancial entre trabajo no productivo y productivo.²⁴

También desde análisis vinculadas a preocupaciones características de la tradición weberiana es posible encontrar referencias a los emergentes sectores medios, como es caso del trabajo clásico de David Lockwood dirigido a caracterizar las nuevas formas de empleo no manual presentes en

²¹ Carchedi, Guglielmo: *On the economic identification of social classes*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1977, pág. 18. Precisamente, la idea de los sectores medios como una posición contradictoria en la estructura de clases será retomada, como se verá luego, por las primeras formulaciones de Erik O. Wright.

²² Ehrenreich, Barbara y Ehrenreich, Jhon: *The professional-managerial class*, en Walker, P. (comp.): *Between labor and capital*, Ed. South and Press, Boston, 1979.

²³ Poulantzas, Nicos: *Las clases sociales en el capitalismo actual*, Ed. Siglo XXI, Madrid, 1977.

²⁴ Para una crítica de la noción de “nueva pequeña burguesía” de Poulantzas como referencia válida para el análisis de las clases medias, véase Baranger, Denis: *Clases medias y pequeña burguesía*, en *Revista Mexicana de Sociología*, N° 4, 1980.

los trabajadores de cuello blanco, el cual tuvo una profunda influencia en el importante análisis, que posteriormente se desarrollará, de Jhon Goldthorpe.²⁵

Para Lockwood la estructura de clases se organiza en torno a posiciones de clase producidas por los siguientes factores: (a) la *situación de mercado*, entendida como la ubicación en términos estrictamente económicos, donde se incluye la fuente y volumen de la renta, el grado de seguridad laboral y la movilidad ocupacional; (b) la *situación de trabajo*, que implica las relaciones de autoridad que se configuran a partir de la división del trabajo en las unidades productivas; y (c) la *situación de status*, concebida como la posición del individuo en una escala de prestigio social. En base a esto, Lockwood destaca que los sectores medios corresponden fundamentalmente a los empleos administrativos que dentro de la situación de trabajo desempeñan labores de coordinación y control, lo que produce que aún teniendo una débil capacidad de mercado que los sitúa cerca de los sectores obreros, se diferencien notoriamente de éstos por el tipo de trabajo que realizan y el lugar físico donde transcurre (típicamente oficinas), todo lo cual los hace tender a la cooperación con las posiciones sociales superiores.

Para finalizar este breve recorrido por la literatura sociológica de posguerra en torno a los sectores medios, cabe una especial referencia a las influyentes ideas desarrolladas por Ralf Dahrendorf sobre las clases, la movilidad y el conflicto social ante las transformaciones de la sociedad industrial.²⁶ En su análisis Dahrendorf sostiene que se ha operado una transformación fundamental en el capitalismo, que remite a la disociación o diferenciación de roles en el ejercicio de la autoridad, situándose, por una parte, los agentes que poseen la propiedad legal de los medios de producción (accionistas) y, por otra, los que ejercen el control efectivo del proceso de trabajo (gerentes), insertándose en este fenómeno el crecimiento de las posiciones intermedias de la estructura social. De esta manera, para Dahrendorf los grupos medios corresponderían a sectores que forman parte de la cadena administrativa de autoridad (burócratas públicos y privados) y también algunos grupos que se sitúan fuera de la administración pero realizan trabajos no manuales, como por ejemplo los dependientes del comercio. Precisamente, en base a esto concluye que los sectores medios no representan cabalmente una clase, debido a que han surgido históricamente marcados por una profunda heterogeneidad interna, como lo revela el hecho de que los burócratas se ubican o relacionan más directamente con los grupos dominantes, mientras que los otros trabajadores no manuales estarían más cerca de posiciones obreras.

B. Las clases medias en el desarrollismo latinoamericano. Modernización, empleo público y movilidad social

Como ya se mencionó, los estudios e investigaciones sobre las clases medias en la primera mitad del siglo XX en América Latina se ligan estrechamente a la comprensión de las principales dimensiones asociadas al proyecto desarrollista o de industrialización sustitutiva de importaciones en curso en la región entre la década de los cincuenta y los ochenta, aproximadamente. Así, las clases medias aparecen concebidas como una de las principales bases sociales impulsoras de las políticas desarrollistas y, al mismo tiempo, como una categoría social profundamente transformada en su composición y orientación por las transformaciones estructurales implicadas en dichas políticas. Por eso, en suma, puede precisarse que las clases medias aparecen analizadas principalmente desde las líneas temáticas de la modernización, el aumento del empleo público y el fenómeno de la movilidad social durante el desarrollismo latinoamericano.

²⁵ Lockwood, David: *The blackcoated worker: A study in class consciousness*, Ed. Allen & Unwin, Londres, 1958.

²⁶ Dahrendorf, Ralf: *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Ed. Rialp, Madrid, 1962.

En este contexto, uno de los trabajos que sin duda alguna ejerció una vasta influencia en los análisis sobre el desarrollo y la estratificación social en la región es el llevado a cabo por Gino Germani.²⁷ En términos concretos, Germani recoge los criterios centrales del enfoque funcionalista sobre la modernización y la estructura social, intentando a partir de ellos dar cuenta de las particularidades que asume el proceso de desarrollo y la configuración de los estratos sociales en América Latina. A grandes rasgos, Germani sostenía que el desarrollo podía ser leído a partir de la serie de transformaciones que supone el paso desde una sociedad típicamente tradicional (en donde los estratos sociales se presentan como estamentos nítidamente diferenciados, la movilidad social es escasa o nula y prima la adscripción como factor determinante del status social) a una propiamente moderna (en la cual las fronteras entre estratos se tornan difusas, existe una tendencia a la alta movilidad social y se valora el desempeño o logro individual como factor de status).²⁸ Dentro de este marco general, entonces, se pretende diagnosticar la estructura y estratificación social de América Latina, entendiendo que aquella es expresión de las modalidades y transformaciones particulares que implica el proceso de modernización en la región.

Para ello Germani se basa en criterios de análisis que dan cuenta de la estructura ocupacional, como núcleo básico de la estratificación social, en donde ésta se concibe jerárquicamente a partir de las pautas socioculturales (valoraciones) de los roles y grupos ocupacionales, los diversos tipos de existencia que éstos implican –en términos de nivel económico y grados de instrucción–, los valores, normas y actitudes que les corresponden característicamente y, por último, la “autoidentificación” de los individuos con los diferentes grupos y estratos sociales. A partir de esto considera que la estructura ocupacional de América Latina, producto de la modernización ligada a la industrialización sustitutiva de importaciones, ha tendido a incrementar las posiciones laborales en el sector secundario y terciario, lo cual se traduce en un crecimiento importante de los grupos ligados a funciones de dirección y a organismos burocráticos (públicos y privados), vale decir, aquellos que típicamente pueden identificarse como sectores o “clases medias”. En suma, desde Germani, se plantea el nexo existente entre la modernización de las estructuras socioeconómicas de América Latina y el peso que adquieren los sectores medios, tanto en términos cuantitativos – en la estructura ocupacional y el acceso a mecanismos de movilidad social– como en relación a su comportamiento sociopolítico – en tanto encabezarían, debido a la débil organización del proletariado, las alianzas multiclasistas modernizadoras.

También bastante ligado a preocupaciones funcionalistas sobre la estratificación y la movilidad social, es posible mencionar, en el marco de la sociología brasileña, los trabajos de Bertram Hutchinson y Carlo Castaldi dirigidos a analizar la estructura ocupacional en relación a la dimensión del prestigio o valoración social.²⁹ En ellos se encuentra un intento de establecer seis categorías sociales, a partir de una lista de treinta ocupaciones, que responden a una jerarquía de prestigio o valoración de los roles laborales que desarrollan los individuos, vale decir, una *escala de status*. Recogiendo dicho intento se encuentran, posteriormente, una serie análisis y aproximaciones empíricas, entre los que cabe destacar el de Joly Gouveia y Robert Havighurst, que basándose en la escala ocupacional de Hutchinson y Castaldi desarrollaron una versión ampliada incorporando, fundamentalmente, las categorías correspondientes a la “supervisión del trabajo manual”, o sea, las posiciones no manuales que ejercen trabajos administrativos o directivos.³⁰

²⁷ Germani, Gino: *Política y Sociedad en una época de transición*, Ed. Paidós, Bs. Aires, 1968.

²⁸ Es decir, se trata, en general, de interpretar la modernización a partir de las *patterns-variables* consideradas por Talcott Parsons como orientaciones normativas básicas de la acción social y, por ende, del funcionamiento institucional (adscripción/logro; difusividad/especificidad de los roles; afectividad/neutralidad afectiva; pautas valorativas/pautas evaluativas; orientaciones particularistas/universalismo).

²⁹ Véase Hutchinson, Bertram y Castaldi, Carlo: *A hierarquia de prestigio das ocupações*, en Hutchinson, B.: *Mobilidade e trabalho. Um estudo na cidade de São Paulo*, Centro Brasileiro de Pesquisas Educativas, Río de Janeiro, 1960.

³⁰ Véase Gouveia, Joly y Havighurst, Robert: *Ensino médio e desenvolvimento*, Ed. Melhoramentos, São Paulo, 1969.

En los clásicos trabajos de José Medina Echavarría³¹ también es posible encontrar la preocupación analítica en torno a la relación entre el proceso de desarrollo y los cambios en la estratificación social, insertando en ello un lugar importante para la caracterización de la posición y el comportamiento de las clases medias. Los cambios en la estructura económica, derivados del proceso de modernización en curso, impactarían en la estratificación social, de acuerdo a su consideración, mediante la emergencia de nuevos estratos y grupos sociales que comienzan a desempeñar roles sociopolíticos relevantes, y por contrapartida, se asistiría a la pérdida de relevancia de los viejos estratos sociales. En suma, la modernización económica acarrearía una complejización del sistema de estratificación social, en donde la preocupación central de Medina Echavarría radica en dar cuenta, por una parte, de los cambios en el sistema de dominación tradicional que aquello acarrearía, y por otra, los comportamientos sociales (actitudes y motivaciones) que presentarían los distintos grupos sociales frente al proceso de desarrollo económico.

En este marco, Medina Echavarría concibe que la modernización económica de la región, con la consiguiente industrialización y urbanización creciente, va asociada a la sostenida expansión de las clases medias, lo que daba cuenta –en conjunto con la transformación de la clase alta por la emergencia de la moderna burguesía, el surgimiento de los sectores obreros y la disminución de los artesanos y campesinos– de un importante grado de movilidad y ascenso social en las estructuras de estratificación de América Latina. A partir de ello, entonces, se preguntaba por las posibilidades de las emergentes clases medias de presentar comportamientos sociales favorables al desarrollo, señalando la medida en que esto se veía notoriamente dificultado por la persistencia de aspectos ligados al sistema de dominación tradicional (adaptabilidad de la oligarquía) y también por la importancia que alcanzarían en las capas medias las actitudes ligadas a la distribución y al consumo, más que las propensas a la innovación y el crecimiento económico.

Por otra parte, desde enfoques más bien ligados a dimensiones propias del análisis marxista, también es preciso reseñar algunas consideraciones en torno a la estratificación y la particularidad de los sectores medios realizadas durante el periodo de industrialización sustitutiva.

En primer término, es posible mencionar los análisis de Florestán Fernández quien, en relación el proceso de modernización en América Latina, señalaba que no se ha configurado un modo de producción estrictamente capitalista en la región, sino que conviven estructuras y formas sociales de diversos estadios de evolución económica, razón por la cual no sería acertado referirse al conjunto de la estructura ocupacional en términos de clases sociales.³² Es decir, se trataría de que una parte relevante de los grupos sociales de la región no se estructura a partir de las condiciones que plantea un mercado de trabajo propiamente capitalista, sino que la diferenciación y estratificación transcurre en torno a otros mecanismos societales –siendo el caso más evidente lo que ocurre en el sector agrario–, todo lo cual se traduce en que junto a las clases sociales se presenten una serie de grupos que corresponden más bien a “categorías sociales”. A partir de esto, en relación a la caracterización de los sectores medios, concibe que éstos se vinculan principalmente a ocupaciones no manuales y burocráticas, por lo cual tienden a identificarse con el proceso de modernización en curso, encontrando por ello amplias posibilidades de valorización en el mercado. Por último, Fernández distingue al interior de los sectores medios urbanos una clase media tradicional y una clase media moderna, señalando que ésta última tiende a asociar sus intereses y comportamientos colectivos a los grupos privilegiados (poseedores).

³¹ Medina Echavarría, José: *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo*, Ed. Solar/Hachette, Argentina, 1973; *Aspectos sociales del desarrollo económico*, CEPAL, Santiago de Chile, 1967.

³² Fernández, Florestán: *Sociedades de clases e subdesarrollo*, Zohar Eds., Río de Janeiro, 1968; *Capitalismo dependiente e classes sociais na América Latina*, Zohar Eds., Río de Janeiro, 1973.

Un trabajo que también transita cercano a la perspectiva marxista es el desarrollado por Emilio de Ipola y Susana Torrado.³³ A partir de la noción fundamental de *división del trabajo social*, que daría origen a relaciones de explotación que se conciben como *relaciones de producción determinantes*, De Ipola y Torrado identifican a las “clases sociales”, ubicando, por otra parte, en el plano de las *relaciones de producción determinadas* (propiedad, posesión, control técnico y detentación) a las “capas sociales”, entendidas como agentes que ocupan posiciones jerárquicas diferentes al interior de una clase. Por último, agregan los conceptos de “fracciones de clase” para referirse a la distribución de los agentes según sectores de actividad (industrial, comercial, financiera, etc.) y “categorías sociales”, aludiendo a las diferenciaciones que se producen en ámbitos no económicos, es decir, en el seno de los procesos (aparatos) jurídico-político e ideológicos. Sobre la base de esto, desarrollan un complejo y extenso esquema de la estratificación social, en donde los grupos clásicamente caracterizados como sectores medios tienden a distribuirse en torno a las clases fundamentales, ya sea en los márgenes de la burguesía (donde la categoría de *pequeña burguesía propietaria* agrupa a vendedores-propietarios, trabajadores independientes, trabajadores en industrias familiares, etc.), en la clase obrera (en tanto *clase obrera semiproletariado* que incluye, entre otros, a los agentes comerciales y empleados de oficina), o también como agentes ideológicos (por ejemplo, profesores) o agentes políticos (funcionarios del Estado).

Otros trabajos desarrollados durante el periodo intentaron analizar, particularmente, los cambios en la composición y el comportamiento de las clases medias en distintas fases o momentos del proceso de modernización económica. Así, Jorge Graciarena señalaba la existencia de un ciclo histórico en la conformación de los grupos medios, el cual sería analizable a partir de los grados de autonomía que lograban presentar frente a otros grupos o clases sociales. De esta manera, en la época colonial habrían surgidos los primeros grupos medios, que se caracterizarían por estar fuertemente vinculados, tanto en términos estructurales como de prestigio, a las clases altas (oligarquía), presentando por ende una baja autonomía. La modernización económica habría acarreado la declinación de estos grupos, mas no su desaparición, toda vez que permanecerían ligados a sectores de la burocracia pública y la educación, tratándose, según Graciarena, de “clases medias residuales”. Pero junto a estas estarían las “clases medias emergentes”, surgidas al amparo del proceso de desarrollo económico desde inicios del siglo XX, ligadas por ende a la industria, el comercio y los servicios, que se caracterizarían por presentar una mayor autonomía y que, en tanto ligados al desarrollo, se enfrentarían a las “clases medias residuales” y a la oligarquía.³⁴

Del mismo modo, en un trabajo conjunto con Rolando Franco, Graciarena explora la relación entre el desarrollo, la composición de las clases medias y sus posibles comportamientos sociopolíticos.³⁵ En primer término, destacan la medida en que la expansión de la educación – comúnmente ligada al incremento de posiciones intermedias, como los profesionales – no ha ido acompañada de una correlativa expansión del mercado de trabajo para ocupaciones calificadas, es decir, se ha producido un desajuste estructural entre las aspiraciones ocupacionales inducidas por la educación y las posibilidades reales de empleo. Se trata, en suma, de una “sobreeducación relativa” que puede producir tensiones sociales debido al no cumplimiento de las aspiraciones creadas por el desarrollo educativo. En segundo lugar, Graciarena y Franco advierten que en tanto las clases medias (o al menos sus capas superiores formadas por ejecutivos, profesionales y tecnócratas) han sido los principales beneficiados por el desarrollismo – sobre todo por la urbanización, la expansión educativa y la burocratización – es fuertemente probable que desarrollen actitudes sociales defensivas del *status quo* que les resulta ventajoso. Por último, analizan la difundida tesis

³³ De Ipola, Emilio y Torrado, Susana: *Teoría y método para el estudio de la estructura de clases sociales*, PROELCE, FLACSO/CELADE, Santiago de Chile, 1976.

³⁴ Graciarena, Jorge: *Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina*, Ed. Paidós, Bs. Aires, 1967.

³⁵ Graciarena, Jorge y Franco, Rolando: *Formaciones sociales y estructuras de poder en América Latina*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid, 1981.

que correlaciona el volumen que presentan las clases medias en la estructura social con la formación de una sociedad democrática, señalando ciertos aspectos – como el hecho de que los países donde más se han desarrollado los sectores medios muestran, al mismo tiempo, un mayor estancamiento económico – que, sin negar la tesis mencionada, plantean algunas interrogantes en torno al comportamiento real que desarrollan las clases medias.

Como se puede apreciar, el fenómeno de la movilidad social, vinculado a la industrialización y la urbanización, constituye uno de los ejes temáticos principales de análisis de las clases medias en el marco del desarrollismo latinoamericano. En efecto, de acuerdo a Costa Pinto, la movilidad social en la región – en el contexto de la industrialización – se caracterizaría por presentar rasgos particulares que la diferencian del mismo fenómeno en las sociedades desarrolladas, en tanto en ellas la movilidad sólo se relacionaría con cambios de posiciones individuales dentro de la escala jerárquica de la estratificación, mientras que en América Latina, además de esto y al mismo tiempo, se produce una transformación del propio sistema de estratificación.³⁶ El resultado de este proceso es, a grandes rasgos, la coexistencia de dos escalas (tradicional y nueva) de valuación del prestigio de las posiciones sociales, que corresponden a diferentes patrones de organización socioeconómica.

En este contexto, Costa Pinto señala que las sociedades en proceso de desarrollo se caracterizarían por la emergencia de una *clase media* propiamente tal - en el pasado sólo existiría una clase intermedia -, siendo sus principales factores de desarrollo, por una parte, las alteraciones en la estructura de las empresas que resultan de la multiplicación de las categorías intermedias entre la dirección y la ejecución, y por otra, la expansión del Estado y la burocratización del servicio público como fuente de sustentación. Ahora bien, la coexistencia de dos sistemas de estratificación, apunta, se expresa a través de lo que denomina como “fenómeno de halo”, es decir, la inadecuación entre el prestigio que alcanzan determinadas ocupaciones y su consiguiente posición en la escala de remuneraciones. Es el caso, precisamente, de las nuevas ocupaciones representadas por la clase media (principalmente las burocráticas), que tienden a presentar un alto status, pero salarios no significativamente mayores que los presentes en el trabajo manual más calificado.

En esta misma línea, cabe hacer una especial referencia al estudio desarrollado por Carlos Filgueira y Carlo Geneletti dirigido a diagnosticar los principales cambios operados en la estructura ocupacional y la movilidad estructural en América Latina durante el periodo 1950-1970, con especial énfasis en las alteraciones en el tamaño, composición y perfiles de la clase media.³⁷ De hecho, los autores parten de la premisa analítica central de que los cambios en la proporción de la clase media sobre el total de la población económicamente activa es un buen indicador de los cambios en la estratificación social, y un factor clave en la comprensión de la movilidad social. De esta manera, Filgueira y Geneletti desarrollan una estructura de estratificación cruzando variables de ocupación y categoría ocupacional, dando lugar a cinco estratos reunidos en dos grandes grupos: trabajadores manuales y no manuales. El primero, entonces, constituye el *estrato inferior*, mientras que el otro representa el *estrato medio y alto*.

Así, en primer término, dan cuenta del crecimiento sostenido de la clase media durante el periodo, vinculado principalmente a la expansión del sector terciario y la creación de puestos desde el Estado, tratándose, en suma, de una relación entre desarrollo socioeconómico (crecimiento y modernización) y ampliación de la clase media. Ahora bien, a partir de ello se considera el patrón de crecimiento presente, advirtiendo – mediante la comparación con datos de países desarrollados – que la relación entre desarrollo e incremento de la clase media no representa una línea constante,

³⁶ Costa Pinto, Luis A.: *Estructura de clases y cambio social*, Ed. Paidós, Bs. Aires, 1971.

³⁷ Filgueira, Carlos y Geneletti, Carlo: *Estratificación y Movilidad Ocupacional en América Latina*, Cuadernos de la CEPAL, Santiago, 1981.

sino que se daría un límite en su crecimiento, al cual se acercarían países de la región como Argentina, Uruguay y, en menor medida, Chile.

En tercer lugar, sostienen que la clase media no se estructura como un grupo homogéneo, sino que presenta posiciones de *status alto* y *bajo*, donde precisamente el crecimiento mencionado anteriormente se ha dado primordialmente en éste último grupo, vale decir, en las capas bajas de la clase media (vendedores, oficinistas) y no en las altas (gerentes y empresarios). En suma, se trataría de que el crecimiento de la clase media encubre un *proceso de proletarización* intenso en su composición interna. Por último, realizan una interesante consideración en torno a la movilidad social – entendida como el cambio en la distribución del ingreso, la educación, el prestigio, el poder y la riqueza -, apuntando que en América Latina ésta se encuentra semibloqueada, ya que sólo se produce sin alterar la distribución básica de los recursos económicos. Ello explicaría, entonces, que la expansión sostenida de la educación y el incremento del status de determinadas posiciones no se acompañe de cambios sustanciales en la distribución del ingreso.

III. Los análisis contemporáneos sobre estratificación y clases sociales. Aproximaciones teóricas y empíricas a los sectores medios

Con posterioridad a los trabajos reseñados en el capítulo anterior, o en algunos casos de forma paralela pero abordando determinados aspectos con mayor sistematicidad o profundidad, se han desarrollado una serie de análisis que pretenden identificar con mayor precisión a los grupos y clases medias, sobre todo a partir de una comprensión más concreta - que ha posibilitado que se desprendan una serie de investigaciones empíricas - de los mecanismos que participan en la articulación de la estratificación y la estructura de clases.

De acuerdo a Crompton, los análisis contemporáneos sobre estratificación y clases pueden clasificarse en tres tipos o categorías generales: (1) los índices de “sentido común”, vale decir, aquellos que sin mayores pretensiones teóricas ordenan las clases de acuerdo a un orden jerárquico aproximado siguiendo una diversidad de criterios; (2) los análisis de prestigio o *status* ocupacional que ordenan las clases a partir del rango o valor que presentan sus ocupaciones; y (3) los *esquemas teóricos-relacionales* que, contruidos en referencia explícita a los enfoques clásicos -particularmente intentando articular las dimensiones del análisis marxiano y weberiano-, se caracterizan principalmente por pretender dar cuenta de la dinámica y las realidades de las *relaciones de clase*, más que describir estructuras

gradacionales de desigualdad o prestigio.³⁸ Son estos esquemas teóricos-relacionales, precisamente, los que han desarrollado las aproximaciones teóricas y empíricas más precisas hacia las clases medias en la sociología europea contemporánea, por lo cual es sumamente pertinente considerarlos en el marco de esta revisión analítica.

En el caso de América Latina, por su parte, se revisarán una serie de investigaciones contemporáneas sobre estratificación y clases, situando en ellas las principales referencias a las clases medias, particularmente en relación a los cambios en sus patrones constitutivos, perfiles y orientaciones, a raíz del proceso de globalización y el nuevo estilo de desarrollo vigente en la región a partir de los ajustes estructurales de mediados de los ochenta.

A. Los enfoques teóricos-relacionales. La articulación de relaciones de producción y mercado para la identificación de las clases sociales

Como se apuntaba, los enfoques teóricos-relacionales se han construido en referencia explícita a los análisis clásicos de Marx y Weber, razón por la cual comúnmente se les ha catalogado bajo las denominaciones de teorías *neomarxistas* o *neoweberianas*. Precisamente, de acuerdo a Burris, los análisis contemporáneos sobre estratificación y clases sociales se caracterizan por intentar articular las dimensiones propias de los enfoques clásicos, de modo tal que en ellos se integran comprensivamente categorías o ejes analíticos que previamente aparecían como dicotomías, a saber: (a) la importancia de identificar tanto la *estructura* como la *acción* para el análisis de las clases; (b) la incorporación de otros bases de diferenciación y asociación colectiva, además de las clases sociales; (c) la vinculación entre la dimensión de la *explotación* y la referida a la *dominación* para la comprensión de la estructura social; y, por último, (d) la articulación de *relaciones de producción y mercado* para la identificación de las clases.³⁹

De esta manera, a continuación se procede a revisar algunos de estos enfoques contemporáneos sobre estratificación y clases sociales, destacándose aquellos en donde la preocupación por la identificación de las clases medias ha encontrado un mayor desarrollo, y que son particularmente los análisis de Anthony Giddens, Erik Olin Wright y Jhon Goldthorpe.

En primer lugar, como orientación general de su análisis, Anthony Giddens va a considerar que las clases sociales no deben necesariamente suponerse como un actor social, ni siquiera como un grupo o formación cabalmente definida a partir de su inserción objetiva en una estructura o aglomerado de posiciones preexistentes, sino que, más bien, corresponden a agregados en gran escala de individuos, que se componen de relaciones definidas impersonalmente y que son nominalmente abiertos.⁴⁰ Con esto, Giddens pretende atribuir un rol importante, pero no exclusivo, a los comportamientos y relaciones entre los individuos para la identificación de las clases, de modo tal que en vez del concepto estructura de clases va a insertar la noción de *estructuración de las relaciones de clase* para llevar a cabo su análisis.

De este modo, se trata de una *estructuración activa* de las clases y grupos sociales, en donde para su identificación y comprensión no basta con señalar los principales rasgos de la estructura económica, sino que es preciso clarificar los distintos factores, con sus correspondientes tipos y niveles, que intervienen en la estructuración de las clases. Precisamente, el problema central que

³⁸ Crompton, Rosemary: *Clase y estratificación. Una introducción a los debates actuales*, Ed. Tecnos, Madrid, 1994, págs. 31-32.

³⁹ Burris, Val: *La síntesis neomarxista de Marx y Weber sobre las clases*, en Caravaña, J. y de Francisco, A. (comps.): *Teorías contemporáneas de las clases sociales*, Zona Abierta 59/60, Madrid, 1992. También, véase Longhi, Augusto: *La teorización de las clases sociales. Coincidencias y diferencias fundamentales de los enfoques marxista y weberiano*, en *Revista de Ciencias Sociales*, N° 22, Universidad de La República, Uruguay, 2005.

⁴⁰ Giddens, Anthony: *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Alianza Ed., Madrid, 1979, pág. 113.

debe enfrentar el análisis de clases, a decir de Giddens, es el modo en que las relaciones estrictamente económicas se transforman en estructuras sociales “no económicas”, vale decir, identificar los factores que intervienen en el proceso a través del cual una categoría económica se convierte en un grupo o formación social efectiva e identificable. Con esto, como se puede apreciar, el análisis de la estratificación y las clases permite trascender una visión exclusivamente nominal o descriptiva de los grupos, para dar cuenta de su existencia como agrupaciones o formaciones sociales reales.

Sobre la base de esto, Giddens va a distinguir entre *factores mediatos* e *inmediatos* de estructuración de clases. Los primeros corresponderían a aquellos que intervienen, precisamente, entre la existencia de determinadas posiciones en el mercado (*capacidades de mercado*) y la formación de clases como grupos sociales identificables. Particularmente, los factores mediatos se ligarían al importante fenómeno de la movilidad social, en tanto la distribución de las oportunidades existentes en una sociedad implica distintos niveles de conformación de grupos sociales, siendo su caso extremo aquél en donde la carencia absoluta de movilidad contribuye a la reproducción permanente de las experiencias vitales comunes entre distintas generaciones y, por ende, al cierre y permanencia temporal de un grupo o clase social.⁴¹

Así, las capacidades de mercado que componen el ámbito de los factores mediatos de estructuración de clases, en el marco de la sociedad capitalista, serían principalmente: (a) la posesión de la propiedad de los medios de producción; (b) la posesión de cualificaciones educativas o técnicas; y (c) la posesión de la fuerza de trabajo manual. Como se puede apreciar, el análisis de Giddens hasta aquí sigue de cerca los planteamientos weberianos revisados al comienzo, lo cual lo lleva justamente a plantear que en la medida que en las sociedades capitalistas cada una de esas capacidades de mercado se vincula a la existencia de un grupo social particular, la estructura de clases en éstas tiende hacia la consolidación de un sistema genérico compuesto de tres clases: alta, media y baja u obrera.

Ahora bien, el problema para el análisis de la estratificación y las clases es, como ya se planteaba, dar cuenta de los mecanismos a través de los cuales ese sistema genérico, derivado de la inserción económica en el ámbito del mercado, se manifiesta en la diversidad de sociedades históricas concretas, dando origen a grupos y clases definidos e identificables, lo cual implica considerar las variaciones que éstas presentan en términos de desarrollo económico y político.

Por otro lado, los *factores inmediatos* que participan en la estructuración de las relaciones de clases corresponden a aquellos que pueden considerarse como particulares o localizados en la formación de un grupo social, a saber: (a) la división del trabajo dentro de la empresa o unidad productiva; (b) las relaciones de autoridad dentro de la empresa o unidad productiva; y (c) la influencia de los denominados *grupos distributivos*, entendidos como aquellos que se producen a partir de relaciones que entrañan formas comunes de consumo de determinados bienes o servicios.

A partir de esto es pertinente realizar algunas precisiones analíticas que realiza Giddens, sobre todo por su utilidad para la identificación y comprensión de los sectores medios. En primer lugar, como se mencionó, los *grupos distributivos* corresponden a aquellos que se estructuran en torno a formas comunes de consumo, lo cual no implica que éstas – como en el caso de los grupos estamentales weberianos – vayan asociadas directamente a determinados niveles de prestigio u honor social. En el caso de que existan tales evaluaciones de prestigio se trata de una *situación de status* y, aún más particularmente, cuando éstas dan como resultado la configuración de relaciones sociales que derivan su coherencia de niveles de prestigio compartidos, corresponde hablar de un *grupo de status*. De esta manera, como se aprecia, el problema nuevamente es diferenciar

⁴¹ Por cierto, Giddens advierte que la carencia absoluta de movilidad (intergeneracional e intrageneracional) constituye un tipo ideal no identificable en la sociedad moderna, toda vez que en ésta los grupos y clases sociales no se establecen de acuerdo a limitaciones legalmente establecidas, como es el caso de los estamentos en las sociedades feudales.

analíticamente la inserción meramente económica de un grupo en la esfera del consumo (*grupo distributivo*) de su articulación como una formación social real e identificable (*grupo de status*).

En segundo lugar, es necesario no confundir - como lo ha hecho parte importante del análisis sobre estratificación y clases de acuerdo a Giddens- los dos primeros factores inmediatos de estructuración de clases mencionados. Es decir, se trata de no reducir las relaciones de autoridad al interior de la empresa a una expresión causal de las diferencias en la división del trabajo en la misma, las cuales se asocian más bien a distinciones de carácter técnico en el ejercicio de las labores.⁴² De esta manera, por ejemplo, la distinción entre trabajo manual y no manual, o también entre labores productivas y no productivas, no arroja directamente diferencias en el ejercicio de la autoridad, lo cual es fundamental, de acuerdo a Giddens, al momento de comprender la particularidad de los sectores medios.⁴³

Además de los factores mediatos e inmediatos que intervienen en la estructuración de las clases, Giddens destaca otros aspectos importantes de considerar al nivel de la formación de los grupos y las relaciones entre éstos. En primer término, se trata de la idea de *reconocimiento de clase*, que implica la identificación que realiza un grupo social sobre actitudes, creencias y estilos de vida que son considerados como propios o particulares, y que se diferencia de la *conciencia de clase*, en tanto ésta implica, además de un reconocimiento propio, la identificación de otras clases sociales con sus respectivos comportamientos y estilos de vida.⁴⁴ Desde aquí es posible distinguir, al nivel de las relaciones de clase, entre un *conflicto social* y una *contradicción*, en donde aquél alude a una oposición de intereses de clase, mientras que la segunda representa un conflicto que alcanza el nivel de una discrepancia entre un modo existente y un modo posible de organizar las relaciones de autoridad.

A partir de estos factores y elementos, entonces, es posible situar e identificar a las clases medias. Cabe precisar, como orientación general, que el análisis de Giddens considera particularmente a los sectores medios como aquellos que desempeñan ocupaciones de tipo administrativo y comercial, a los profesionales y técnicos, y en menor medida - producto de su disminución en el marco del capitalismo avanzado- a los grupos vinculados a la pequeña propiedad (pequeña burguesía, o de acuerdo a Giddens, “antigua clase media”).

De esta manera, en primer lugar, en el ámbito de los *factores mediatos* las clases medias aparecen vinculadas a la capacidad de mercado que se deriva de la posesión de calificaciones educativas y técnicas, a diferencia del ejercicio de la fuerza de trabajo manual propio de la clase obrera.

Pero a ello se debe agregar la importancia que adquieren en su configuración los *factores inmediatos*, particularmente la articulación de *grupos distributivos* que generan formas de consumo particulares, y desde ahí, *grupos de status* que asocian niveles de prestigio determinados a las pautas propias de los sectores medios. Un caso ilustrativo de esto, al decir de Giddens, serían las pautas de consumo en el ámbito de la vivienda que desarrollan los sectores medios, en donde es posible identificar la existencia de “barrios de clase media” a los cuales se asocia un determinado prestigio social.

⁴² Por ello Giddens, en otra obra, va a emplear el concepto de *relaciones paratécnicas* para identificar este último ámbito (división del trabajo). Véase Giddens, A.: *El capitalismo y la moderna teoría social*, Ed. Labor, Barcelona, 1997.

⁴³ A partir de esto Giddens va a criticar la noción de *clase de servicio* desarrollada por Goldthorpe - y que más adelante especificaremos - como referencia válida para las “nuevas clases medias”, debido a que reduciría su identificación como clase al tipo de labores técnicas que realizan.

⁴⁴ A su vez la noción de *conciencia de clase* contiene distintas gradaciones o momentos de desarrollo, que van desde una concepción de identidad de clase hasta la conciencia que asume la posibilidad de una reorganización total de la sociedad a partir de una acción colectiva (clasista).

Ahora bien, también las formas y mecanismos a través de los cuales los sectores medios reconocen sus estilos de vida y costumbres propias presentan particularidades que contribuyen a su estructuración como grupo social identificable. De esta manera el *reconocimiento de clase* de los sectores medios se vincularía a una perspectiva cognitiva signada por una paradoja crucial, en la medida en que transcurre mediante una negación de la existencia de las clases, asociándose, por el contrario, a una imagen de la sociedad que reconoce la responsabilidad y el logro individual como los ejes de las posiciones y la movilidad social. En suma, la “imagen de sociedad” que se estructuraría en los sectores medios si bien implicaría una percepción jerárquica de la estructura ocupacional, sus posiciones, conflictos y movimientos (ascendentes o descendentes) serían interpretados en relación a esfuerzos e iniciativas individuales, y no a partir de la relación entre clases sociales.

Por último, cabe mencionar los factores que actuarían como mecanismos que impulsan la diferenciación interna de los sectores medios, que se ligarían, por una parte, a las diferentes capacidades de mercado que presentan sus miembros (factor mediato) y, por otra, a distinciones en las relaciones que operan en el seno de la división del trabajo (factor inmediato). El primero, entonces, apuntaría especialmente a la capacidad de mercado significativamente relevante que poseen los miembros de los sectores medios que pueden ofrecer conocimientos técnicos o simbólicos especializados, vale decir, los grupos profesionales. Mientras que el segundo se refiere al carácter particular de las tareas o labores técnicas que se desempeñan en el marco de la organización del trabajo.

Otro de los enfoques sobre las clases sociales que mayor debate teórico e indagaciones empíricas ha suscitado en la sociología contemporánea es, sin lugar a dudas, el desarrollado por el neomarxista Erik Olin Wright, en el cual también se pueden encontrar referencias bastante interesantes para la identificación de las clases medias.

Los trabajos de Wright, desarrollados a partir de los años setenta, se enmarcan dentro de un complejo intento teórico por construir un concepto de estructura de clases que, derivándose lógicamente en sus conceptos del modelo original marxiano,⁴⁵ sea capaz de operar en un nivel de análisis mucho más concreto y micro, posibilitando la comprensión de las variaciones históricas entre sociedades y el impacto de la clase sobre la vida de sus miembros. Además, su análisis posee una relevancia particular en el marco de la presente revisión, toda vez que, como ha sostenido en más de una ocasión, se animan fundamentalmente por la pretensión de situar e identificar de modo comprensivo y coherente, dentro de un renovado concepto de estructura de clases, a las denominadas “clases medias”.

En primer lugar, al igual que en el caso de Giddens, para Wright las clases no deben considerarse como meras posiciones o roles anclados en la estructura ocupacional, sino que se definen y conforman como tales a partir de las relaciones que establecen entre sí, esto es, desde la vinculación que desarrollan en el marco de las relaciones sociales de producción. Es por ello, entonces, que la estructura de clases no remite a una jerarquía ocupacional o un esquema gradacional, sino que debe entenderse como un conjunto de posiciones que se definen relacionamente, representando cada una de ellas un empleo, tratándose, en suma, de “un mapa relacional de la estructura de empleos”.⁴⁶

⁴⁵ Ello implica, de acuerdo a Wright, mantener lógicamente al menos tres supuestos teóricos que siempre porta el análisis marxiano: 1) Un vínculo interno entre los conceptos de clases y la noción de modo de producción, y desde ahí, la relación con una teoría de las variaciones históricas de la estructura de clases; 2) La idea de que las clases se definen relacionamente mediante la explotación, lo que determina que posean intereses antagónicos; y 3) La ambición de una ordenación teórica de los conceptos. Estos tres supuestos, además según Wright, darían una superioridad analítica al enfoque marxista sobre las aproximaciones weberianas, a pesar de que éstas puedan – precisamente por carecer de dichos supuestos o pretensiones – lograr una mayor precisión empírica.

⁴⁶ Wright, Erik: *Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases*, en *The debate on classes* (comp.), Verso, Londres, 1989.

Ahora, si bien esto implica considerar que las posiciones de clase se producen dentro de relaciones sociales, debe tenerse en cuenta, precisa Wright, que lo que se relaciona no son las posiciones en sí mismas, o los agentes que las ocupan, sino que más bien el *conjunto de prácticas* que las caracterizan como tales. De este modo, por ejemplo, la “relación capital-trabajo” identificada como central en el análisis marxiano, debe entenderse como un conjunto de prácticas relacionales a partir del cual se sitúan y definen las correspondientes clases sociales (burguesía y proletariado).

A partir de estas consideraciones generales, Wright desarrolla su primer intento de aproximación a las posiciones intermedias de la estructura de clases. En esta aproximación, va a considerar que las *posiciones de clase* se definen a partir de dos dimensiones principales o prácticas relacionales constitutivas, a saber: (a) las relaciones de propiedad que se estructuran en torno a la *explotación*; y (b) las relaciones de posesión y control que se constituyen a partir de la *dominación*. En el marco del modo de producción capitalista, estas dimensiones darían origen a tres posiciones de clase claramente definidas o simples, y además, a tres *posiciones de clase contradictorias*, donde precisamente se ubicarían los grupos caracterizados comúnmente como “clases medias”.

Las primeras – las clases propiamente tales – corresponderían, por una parte, a aquellas posiciones que son ocupadas por quienes poseen la propiedad de los medios de producción y ejercen la autoridad o el control en el proceso de trabajo, vale decir, la *burguesía*; y por otra, las posiciones que carecen de propiedad y dirección en su trabajo, esto es, el *proletariado*. Finalmente, Wright considera las posiciones que, siendo propietarias de medios de producción y controlando su proceso productivo, se vinculan con la producción simple de mercancías (*pequeña burguesía*).

Por su parte, las *posiciones contradictorias de clase* estarían ocupadas por los directivos y supervisores, los asalariados semiautónomos y los pequeños empresarios. En el primer caso, corresponderían a una posición contradictoria en la medida en que si bien ejercen autoridad en el marco del proceso de trabajo, no son los dueños o propietarios de los medios de producción, razón por la cual ejercerían prácticas propias tanto de los capitalistas como del proletariado.

Los *asalariados o empleados semiautónomos* - por ejemplo los profesionales, expertos y técnicos -, también ocupan una posición contradictoria de clase, pero no en el marco del mismo modo de producción capitalista, sino que combinan elementos de relaciones de producción propiamente capitalistas con relaciones de producción simple de mercancías, lo que se plasma en que ejercen un control directo sobre su propio proceso laboral (como la *pequeña burguesía*), pero al mismo tiempo deben vender su fuerza de trabajo para sobrevivir (como el proletariado).

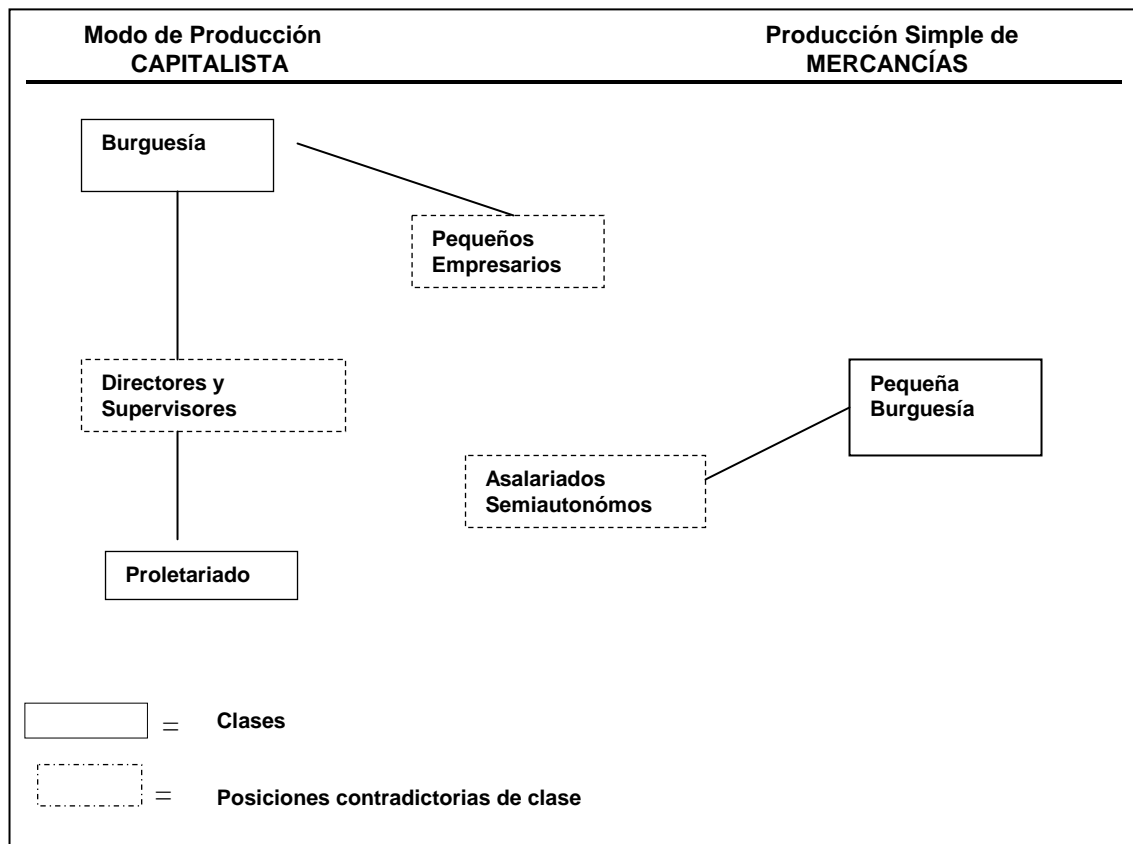
Por último, los *pequeños empresarios* constituirían una posición contradictoria en tanto combinan relaciones *pequeñoburguesas*, como productores directos que trabajan junto a sus empleados, y relaciones capitalistas, derivadas de la explotación que ejercen sobre aquellos.

En suma, el esquema que resume esta primera aproximación analítica es el siguiente:⁴⁷

⁴⁷ Wright, Erik: *Class, Crisis and the State*, Verso, Londres, 1979, pág. 63.

Esquema 1

LAS POSICIONES CONTRADICTORIAS DE CLASE (E.O. WRIGHT)



Ahora bien, de acuerdo a Wright, esta aproximación a los sectores medios presenta atractivos y falencias que es preciso tener en cuenta al intentar desarrollar indagaciones empíricas desde sus nociones centrales. Entre sus ventajas, se presentaría, en primer lugar, el hecho de integrar sistemáticamente a la clase media dentro de una estructura de clases definida de modo relacional; en segundo lugar, la inclusión que logra en el análisis, a partir de integrar criterios referidos a la dominación y la autonomía en el trabajo, de la experiencia concreta (vivida) de las posiciones intermedias dentro de la producción, contribuyendo a una aproximación mucho más concreta en su definición de clase; y por último, la idea de las posiciones contradictorias abre un espacio importante en el análisis para las dimensiones políticas e ideológicas que participan en la formación de clase, es decir, el proceso posible mediante el cual una posición de clase con intereses materiales contradictorios se constituye como un actor colectivo organizado. Mientras que, por el lado de las falencias del esquema, se encontraría el dar una excesiva relevancia al criterio de la dominación, en desmedro de la explotación, para la definición de directivos y asalariados semiautónomos; a lo cual se agregaría, algo aún más relevante, la no distinción entre empleo estatal y privado, y finalmente las dificultades de operacionalizar la categoría de los empleados semiautónomos.⁴⁸

Considerando esto, Wright desarrolló un segundo intento de aproximación conceptual, basándose fundamentalmente en la aplicación de la teoría de juegos al análisis de la explotación

⁴⁸ Para una revisión más detallada de las ventajas y limitaciones de esta aproximación, véase el capítulo 2 de Wright, Erik: *Clases*, Verso, Londres, 1985.

desarrollada por Jhon Roemer.⁴⁹ La pretensión central de dicha aplicación, que recoge Wright, es analizar distintos sistemas de explotación considerando la organización de la producción como un “juego”, en el cual intervienen actores que portan variados tipos de bienes productivos que les sirven para generar ingresos sobre la base de determinadas estrategias y reglas.

Desde aquí Wright distingue cuatro tipos de bienes que son la base de variadas relaciones de explotación (*explotaciones múltiples*), que se definen a partir del acceso diferencial que las clases tienen sobre éstos. Concretamente, considera los siguientes bienes con su correspondiente forma de explotación característica: (a) bienes de la fuerza de trabajo (explotación feudal); (b) bienes de capital (explotación capitalista); (c) bienes de organización (explotación estatista); (d) bienes de cualificación (explotación socialista).

Ahora bien, si bien cada forma de explotación corresponde a un modo de producción abstracto, en las sociedades reales siempre se articulan o combinan diferentes mecanismos de explotación. Esto implica, de acuerdo a Wright, que en una estructura de clase concreta existan posiciones que puedan ser explotadas a través de un mecanismo de explotación, pero que, al mismo tiempo, sean explotadoras a través de otro mecanismo, constituyéndose, por tanto, como posiciones intermedias. Es aquí, en suma, donde se sitúan las clases medias en esta segunda aproximación de Wright.

En el caso particular de la sociedad capitalista, precisa Wright, los bienes que configurarían las relaciones de explotación, y por ende la estructura y sus posiciones de clase, serían los de capital, organización y cualificación. De este modo, por ejemplo, una posición intermedia como la ocupada por los directivos sería capitalistamente explotada pero a la vez explotadora de bienes de organización, o también el caso de los expertos o técnicos, que son explotados de forma capitalista y explotadores de cualificación.

A partir de estas dimensiones, se produce un esquema bastante más diferenciado y complejo de posiciones de clase, que se representa del siguiente modo.⁵⁰

Esquema 2

LA ESTRUCTURA DE CLASES DESDE LAS EXPLOTACIONES MÚLTIPLES (E.O. WRIGHT)

Poseen suficiente capital para contratar trabajadores y trabajar Poseen suficiente capital para contratar trabajadores pero deben trabajar Poseen suficiente capital para trabajar autónomamente, pero no para contratar trabajadores	1. Burguesía	4. Directivos expertos	7. Directivos semititulados	10. Directivos no titulados.	+
	2. Pequeños Empresarios.	5. Supervisores expertos	8. Supervisores semititulados	11. Supervisores no titulados.	
	3. Pequeña Burguesía.	6. No directivos expertos	9. Obreros semititulados.	12. Proletariado.	
		+	0	-	
	Bienes de Cualificación				

Bienes de Producción

Propietarios de Medios de Producción

No Propietarios (Asalariados)

⁴⁹ Véase Roemer, Jhon: *Teoría general de la explotación y las clases*, Ed. Siglo XXI, Madrid, 1989.

⁵⁰ Wright, Erik: *Classes*, Op. Cit, pág. 88.

Finalmente, conviene mencionar algunas ideas que Wright ha incorporado a su análisis, sin estructurar aún una tercera aproximación, pero que son relevantes para la identificación de los sectores medios.⁵¹

En primer lugar, se trata del concepto de *posiciones múltiples* de clase, que se refiere a quienes poseen más de un empleo, y a los que, siendo empleados, pueden convertir parte de su renta en acciones u otro tipo de propiedad capitalista. En segundo término, la noción de *posiciones mediatas* de clase remite a la medida en que ciertos intereses de clase – como las amas de casa o los estudiantes – no pueden analizarse en vinculación directa con la ocupación, sino que se deben articular con las redes sociales en que éstos se insertan (por ejemplo, las redes de parentesco y las unidades familiares). Y por último, se debe considerar la existencia de *posiciones temporales*, vale decir, incluir en el análisis de la estructura de clase la dimensión temporal asociada a la trayectoria (movilidad) que poseen determinadas categorías ocupacionales (por ejemplo, los profesionales y directivos asociados a labores en las cuales existen *carreras*).

Como se señalaba al comienzo de este capítulo, los trabajos e investigaciones comparativas sobre estructura de clases y movilidad social realizados por Jhon Goldthorpe constituyen otra referencia central a tener en cuenta para la conceptualización de los sectores medios. Comúnmente caracterizado como neoweberiano, a pesar de rechazar en más de una ocasión dicha calificación, la preocupación central del enfoque desarrollado por Goldthorpe –en conjunto con otros miembros del denominado *grupo de Nuffield*–⁵² remite a comprender las consecuencias que los mecanismos y procesos de movilidad social acarrearán sobre la formación y la acción de las clases en el marco de las sociedades industriales avanzadas. A partir de ello ha elaborado un interesante e ilustrativo esquema de clases, que de acuerdo a su consideración, más que un mapa definitivo debe entenderse como un *instrumento de viaje* para ser explorado en diversos contextos.⁵³

Al igual que los enfoques de Giddens y Wright anteriormente reseñados, la aproximación de Goldthorpe a la estructura de clases se caracteriza esencialmente por su carácter relacional, vale decir, por concebir e identificar a las clases a partir de los vínculos que establecen entre sí, y no a partir de una clasificación gradacional o meramente jerárquica de un determinado atributo (como la renta o el prestigio).

De esta manera, en un primer acercamiento,⁵⁴ Goldthorpe elaboró un esquema de clases basado en datos ocupacionales de la sociedad británica, identificando ocho categorías que a su vez se pueden agrupar en denominaciones mayores. Así, en el punto más alto del mapa de clases, encontraríamos una *clase elitaria*, a la cual le sigue la *clase de servicio*, identificándose en su interior las categorías de clase de servicio alta y subalterna. Mientras que, en la parte inferior del mapa, se situaría la *clase trabajadora*, compuesta a su vez por las categorías de los trabajadores calificados y los no calificados. Entre ambas, precisamente, se ubicaría una amplia y variada *clase intermedia*, que aglomeraría a las categorías correspondientes a la “clase de cuello blanco”, la “pequeña burguesía” y la “clase trabajadora alta”.

En suma, el mapa de clases se presentaría de la siguiente manera:

⁵¹ Al respecto, véase los apartados 5 (*Nuevas complejidades*) y 6 (*De vuelta a la clase media*), del ya citado *Reflexionando, una vez, sobre el concepto de estructura de clases*.

⁵² Aquí cabe además considerar los nombres de Catriona Llewellyn, Clive Payne y K. Hope.

⁵³ Erikson, Robert y Goldthorpe, Jhon: *The constant flux. A study of class mobility in industrial societies*, Clarendon Press, Oxford, 1993, pág. 46.

⁵⁴ Véase Goldthorpe, J.: *Social mobility and class structure in modern Britain*, Clarendon Press, Oxford, 1980. Para una revisión detallada de este esquema, revisar particularmente el Capítulo 2: *Class Mobility in Britain: Three Theses Examined*.

PRIMER MAPA DE CLASES (J. H. GOLDTHORPE)

CLASE ELITARIA	
I. Clase de servicio alta	Clase de Servicio
II. Clase de servicio subalterna	
III. Clase de cuello blanco	
IV. Pequeña burguesía	Clase Intermedia
V. Clase trabajadora alta	
VI. Clase trabajadora calificada	Clase Trabajadora
VI. Clase trabajadora no calificada	

En aproximaciones posteriores, Goldthorpe ha profundizado dicho mapa, incluyendo nuevas categorías o especificando otras ya existentes. Particularmente, ha considerado los siguientes criterios principales para la identificación de las clases y sus correspondientes categorías: (a) la propiedad/no propiedad de los medios de producción; (b) la diferencia entre empleadores / autoempleados y empleados, considerándose diferencias también en el número de empleados cuando se poseen; (c) la distinción manual / no manual y agrícola en el ejercicio de las labores; y (d) el tipo de relación de empleo.

Conviene destacar el último criterio mencionado, pues a partir de su profundización Goldthorpe ha avanzado en la identificación de determinadas categorías y clases sociales. Las relaciones de empleo, de acuerdo a Goldthorpe, deben analizarse a partir de dos componentes fundamentales que influyen en la estructuración y la formación de las clases, a saber: (a) las formas de regulación del trabajo (particularmente expresadas en el tipo de contrato); y (b) la estabilidad de los ingresos y rentas que se obtienen desde el empleo.

En términos más precisos, el primer componente de la relación laboral (la regulación del trabajo), remite al hecho de que los empleadores escogen al personal empleado para cumplir, básicamente, las funciones de control y monitoreo o el ejercicio de un conocimiento especializado, lo que se plasma en tipos de contratos distintos. De esta manera, el empleo de la clase trabajadora se regularía mediante un *contrato específico*, que implica una cierta cantidad de trabajo sobre la base de tiempo o producto que se intercambia por un determinado nivel de ingreso (salarios). A diferencia de lo que sucede con la *clase de servicio*, la cual presente un vínculo contractual relativamente difuso y de largo plazo (“código de servicio”), que se expresa en oportunidades de hacer *carrera* – en especial entre los profesionales y managers-, derivándose expectativas de ascenso y promoción, además de la existencia de honorarios e incentivos. Finalmente, las posiciones intermedias poseerían formas de contrato mixtas, es decir, ligadas tanto a características propias del vínculo básico y al de servicio.

Por otro lado, la estabilidad de los ingresos representa un factor fundamental que, ligado al tipo de contrato, diferencia a la *clase de servicio* de la clase trabajadora. En efecto, el contrato básico de los trabajadores requiere esfuerzo físico y baja autonomía en el proceso mismo, y se caracterizaría por la menor estabilidad en sus ingresos, mientras que la *clase de servicio* al desempeñar labores de conocimiento o control, entabla una *relación de confianza* con sus empleadores, que se mantiene a través de incentivos y oportunidades de ascenso, tendiendo por tanto sus ingresos a ser más prospectivos.

A partir de esto Goldthorpe propone el siguiente esquema de clases y categorías sociales, comúnmente utilizado en su investigación empírica:

Esquema 4

SEGUNDO MAPA DE CLASES (J.H. GOLDTHORPE)

Clase de servicio	I. Profesionales, administradores y funcionarios de nivel superior, dirigentes de grandes empresas, grandes empresarios.
	II. Profesionales, administradores y funcionarios de nivel inferior, técnicos con altos niveles de calificación, dirigentes de empresa pequeñas y medianas, supervisores de trabajadores no manuales, empleados.
Clases intermedias	IIIa Empleados ejecutivos.
	IIIb Trabajadores de servicios.
	IVa Pequeños empresarios y trabajadores autónomos con dependientes.
	IVb Pequeños empresarios y trabajadores autónomos sin dependientes.
Clases trabajadoras	V. Técnicos de nivel inferior, supervisores de trabajadores manuales.
	VI. Trabajadores manuales industriales calificados.
	VIIa Trabajadores manuales industriales calificados. VII.b Trabajadores manuales agrícolas.

Ahora bien, antes de reseñar los vínculos que este esquema tiene con el fenómeno de la movilidad y la formación de clases, cabe hacer algunas anotaciones particulares sobre la *clase de servicio*, toda vez que ésta ha tendido a considerarse como expresión de las “nuevas clases medias” del capitalismo avanzado, y ha suscitado un amplio debate en la sociología europea contemporánea.⁵⁵

En efecto, como ya se apuntaba, para Goldthorpe la *clase de servicio* se distingue fundamentalmente de los asalariados clásicos a partir de la relación de empleo particular que entabla con sus empleadores, y no desde la diferencia – central en el análisis marxista- entre trabajo productivo y no productivo. Sería entonces dicha relación de empleo, basada en un código de servicio (distinto al contrato de trabajo básico) y en la existencia de honorarios e incentivos (que difieren del *salario* habitual), lo que daría a la *clase de servicio* una posición particular en la estructura de clases, que además le posibilitaría una seguridad relativa en su empleo y perspectivas de mejora material y de status que no se encuentran en las capas trabajadoras.

Por esto, la *clase de servicio* estaría representada por todas las ocupaciones de cuello blanco de nivel alto, vale decir, los empleados profesionales, administrativos y directores que desempeñan labores vinculadas a un conocimiento especializado y experto, o que ejercen determinados grados de autoridad sobre el proceso productivo y los trabajadores. Es ello lo que determina una *relación de confianza* con sus empleadores, a partir de la cual las ocupaciones mencionadas comparten una comunidad básica de *situación de trabajo* (posición en los sistemas de control y autoridad), y desde ahí, una *situación de mercado* (fuentes y niveles de ingreso), lo que permite su identificación como clase de servicio. Por cierto, ello no implica la ausencia de distinciones internas en su composición, las que se derivarían fundamentalmente del carácter público o privado del empleo, así como de la estratificación en términos de niveles de ingreso, riqueza, hábitos de consumo, etc., entre los individuos y familias que la componen.

Ahora, también es preciso destacar las diferencias de la *clase de servicio* con las posiciones limítrofes (superiores e inferiores) de la estructura de clases. En primer término, se distinguirían de una clase superior o elitaria en la medida en que las posiciones de servicio son ocupadas a partir de una delegación de autoridad o promoción burocrática (carrera), mientras que las correspondientes a aquella serían expresión de su propio poder (económico, político, etc.). Y, por otra parte, a pesar de que puedan compartir algunos rasgos, la *clase de servicio* se diferenciaría de las posiciones o clases

⁵⁵ Véase Goldthorpe, Jhon: *Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro*, en Caravaña, J. y de Francisco, A. (comps.): *Teorías contemporáneas de las clases sociales*, Zona Abierta 59/60, Madrid, 1992.

propiamente intermedias de la estructura social – oficinistas, dependientes, técnicos, encargados y otros tipos de personal -, en la medida en que éstos no se encuentran cabalmente integrados a las organizaciones o unidades productivas mediante una relación de empleo como la de la clase de servicio, por lo cual carecen de los incentivos, la seguridad en el trabajo y las rutas de promoción que caracterizan a esta última.

Considerando estos elementos analíticos, Goldthorpe ha desarrollado una serie de investigaciones comparativas sobre el fenómeno de la movilidad social y sus consecuencias en la formación de las clases.⁵⁶ Particularmente, el interés de Goldthorpe ha radicado en analizar las posibilidades de movilidad relativa, es decir, las oportunidades que tienen de formar parte de las distintas clases sociales los individuos de distintas procedencias u orígenes, lo que sería una medida de lo que denomina como *fluidéz social* de las estructuras de clases. A partir de esto, la tesis central que ha defendido es que se ha producido, en el marco del capitalismo avanzado, un crecimiento sostenido de la clase de servicio y las posiciones intermedias, a diferencia de la disminución de la clase trabajadora, a partir de la posguerra, lo cual sin embargo no puede interpretarse directamente como un incremento de la *fluidéz social* o la igualdad de oportunidades existente en las sociedades examinadas. Esto porque, pese a existir movimientos intergeneracionales ascendentes entre clases sociales, se percibe también una tendencia notable de éstas a reproducirse mediante la transmisión de recursos (económicos, sociales y culturales) a las generaciones siguientes, lo cual les permite disponer de medios y estrategias que influyen fuertemente en la posición de clase que se posee y enfrentar los obstáculos presentes en las rutas ocupacionales.⁵⁷

Sin embargo, como se mencionaba, una de las preocupaciones centrales de Goldthorpe es vincular los patrones de movilidad existentes con las posibilidades de formación de clase, esto es, con la posibilidad de identificar las clases como unidades sociales estables y coherentes, capaces de articular intereses y comportamientos colectivos, y no sólo como meras categorías estadísticas. Para dar cuenta de la formación de clase Goldthorpe considera dos factores centrales: la *identidad demográfica* y la *identidad cultural*. La primera remitiría al grado en que sus miembros (individuos y familias) comparten posiciones a través del tiempo, mientras que la segunda se ligaría al grado de asociación que presentan en torno a sus estilos de vida, costumbres, valores, etc.

Entonces, por ejemplo, el decrecimiento sostenido de la clase trabajadora implicaría su desestructuración como unidad social y cultural, su des-formación, afectando sus posibilidades de acción grupal, a diferencia de lo que sucedería en la *clase de servicio*, la cual presentaría una tendencia – a pesar de su heterogeneidad interna – a constituirse en el largo plazo como un grupo definido y con oportunidades de movilización colectiva, tendencia que se incrementaría acorde disminuye o se torna más lenta la movilidad social ascendente producto del cierre de la *fluidéz social*.

B. Las investigaciones contemporáneas sobre los sectores medios en América Latina. Globalización y nuevo estilo de desarrollo

A continuación se reseñan algunas de las principales investigaciones contemporáneas de América Latina que hacen referencia, desde distintas perspectivas, a las transformaciones operadas

⁵⁶ La investigación fundamental, que recoge datos comparativos de clases y movilidad sobre un total de 12 países, es la contenida en Erikson, R. y Goldthorpe: *The constant...* Op. Cit.

⁵⁷ A partir de esto, Goldthorpe ha integrado una serie de elementos provenientes de la teoría de la acción racional (*rational choice*) para dar cuenta de las estrategias que participan en la transferencia hereditaria de posiciones y recursos sociales, abriendo, al mismo tiempo, un interesante debate – que luego se consignará – con perspectivas “culturalistas” sobre la movilidad social desprendidas de la obra de Pierre Bourdieu.

en las clases medias latinoamericanas en el marco del proceso de globalización y la instalación de un nuevo estilo de desarrollo a partir de la década de los ochenta. Particularmente, las investigaciones aquí reseñadas han sido seleccionadas de acuerdo a dos criterios principales, a saber: (1) intentar abarcar la mayor cantidad de sociedades de la región, considerando que no abundan los estudios globales sobre la región, sino que preferentemente trabajos referidos a determinados países; 2) dar cuenta de una diversidad de perspectivas analíticas (estratos, clases, índices, etc.) que han sido empleadas para dar cuenta de las transformaciones recientes en las clases medias.

Una de las aproximaciones a destacar, por su intención de elaborar un mapa analítico y generar datos para el conjunto de América Latina, es el desarrollado por Portes y Hoffman dirigido a dar cuenta de los reordenamientos de la estructura de clases ante la reorientación del modelo de desarrollo de la región en las décadas recientes.⁵⁸ Partiendo de una noción de *clase* que alude a una categoría distintiva y perdurable de la población que se caracterizaría, en lo fundamental, por un acceso diferenciado a una serie de recursos sociales disponibles que le otorgarían poder y determinadas posibilidades de vida, Portes y Hoffman realizan dos precisiones importantes de tener en cuenta para el análisis de las clases.

En primer lugar, se trata de la consideración general de que dichos recursos en la sociedad capitalista se vinculan explícitamente con el mercado y, por ende, con la capacidad de los individuos y grupos sociales de acceder y competir por ellos. Ello, en segundo lugar, tiene connotaciones particulares para las sociedades de América Latina, toda vez que en éstas buena parte de la población no ha sido incorporada íntegramente a relaciones de trabajo legalmente reglamentadas ni al mercado de bienes, razón por la cual se trata, más bien, de grupos vinculados a la marginalidad o a la informalidad laboral.

La importancia analítica de estas precisiones, reside en que si las clases en el capitalismo avanzado se configuran de modo relativamente homogéneo debido a su inserción plena en relaciones de mercado, en América Latina se encuentran segmentadas por su incorporación parcial a una economía monetarizada y reglamentada legalmente. De esta manera, el mapa de la estructura de clases que elaboran se caracteriza por yuxtaponer criterios de definición propios de las sociedades avanzadas (relaciones de mercado) con la condiciones estructurales particulares que presenta la región (particularmente la reglamentación del empleo), todos los cuales son considerados como *activos* que a partir de su posesión o ausencia definen la posición de los grupos en la estructura. Los activos considerados, entonces, son los siguientes: (a) control del capital y de los medios de producción; (b) control de la fuerza de trabajo impersonal organizada burocráticamente; (c) control de calificaciones escasas y altamente valoradas; (d) control de calificaciones subsidiarias, técnicas administrativas; y (e) trabajo con cobertura y reglamentación. Además agregan, como criterio definitorio, el modo de remuneración de las formas de empleo propias de cada categoría.

Así, siguiendo una tipología tipo Gutmann – es decir, en que cada clase inferior sucesiva se define por la ausencia de uno o más activos presentes en la clase que le precede – la estructura de clases, con sus respectivas categorías o subtipos, se representa de la siguiente manera:

⁵⁸ Portes, Alejandro y Hoffman, Kelly: *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, N° 68, 2003.

LA ESTRUCTURA DE CLASES EN AMÉRICA LATINA (A. PORTES Y K. HOFFMAN)

Clase	Subtipos	Porcentaje de la fuerza de trabajo
I. Capitalistas	Propietarios y socios gerentes de empresas grandes o medianas.	1,8
II. Ejecutivos	Gerentes y administrativos de empresas grandes o medianas.	1,6
III. Trabajadores de elite	Profesionales asalariados con formación universitaria en la administración pública y en las empresas privadas grandes y medianas.	2,8
IV. Pequeña burguesía	Profesionales y técnicos independientes y microempresarios con personal supervisado directamente.	8,5
Va. Proletariado formal no manual	Técnicos asalariados con formación vocacional y empleados de oficina.	12,4
Vb. Proletariado formal manual	Proletariado asalariado especializado y no especializado con contrato de trabajo	23,4
VI. Proletariado informal	Obreros asalariados sin contrato, vendedoras ambulantes y familiares no remunerados.	45,9

Desde aquí, Portes y Hoffman definen el bloque dominante en América Latina a partir de las tres primeras clases presentadas en el esquema, mientras que las clases subordinadas corresponderían a las dos últimas del mapa (proletariado formal manual e informal). Por consiguiente, apuntan, la pequeña burguesía y el proletariado formal manual representarían la *clase intermedia* de la estructura latinoamericana. Cabe considerar que la razón de excluir de las posiciones medias a una categoría comúnmente considerada como tal, como es el caso de los profesionales asalariados con formación universitaria en la administración pública y privada, remite a que recibirían ingresos significativamente superiores a los propios de las categorías intermedias.

Podría precisarse, entonces, que el análisis de Portes y Hoffman considera dos estratos o categorías (superior e inferior) dentro de la clase media latinoamericana, los cuales presentarían rasgos distintivos y relevantes de considerar.

En primer lugar, la *pequeña burguesía* que comprendería a los microempresarios, profesionales y técnicos que trabajan por cuenta propia, correspondería a una de las clases – junto con el proletariado informal - que ha experimentado el mayor crecimiento durante la época de cambios desencadenada por la implantación del estilo de desarrollo neoliberal. El motivo de este crecimiento, según su consideración, radicaría en que las políticas de ajuste y reforma neoliberal implicaron una importante disminución del empleo público, los profesionales asalariados y otros trabajadores calificados, lo cual no fue absorbido por un consiguiente incremento del empleo formal en el sector privado, sino que encontró refugio en las actividades microempresariales y cuentapropistas. Así, si bien todavía no alcanza al 10% de la población económicamente activa en la mayoría de los países, la pequeña burguesía ha experimentado un importante incremento durante la última década. Además, destacan, este sector cumpliría un rol sumamente relevante en el marco del modelo de desarrollo neoliberal en América Latina, toda vez que posibilitaría la articulación entre la moderna economía capitalista (promoviendo insumos y bienes de bajo costo a las grandes empresas) y los sectores informales (incorporados, frecuentemente, como mano de obra en microempresas).

Por su parte, los *trabajadores formales no manuales* representarían a técnicos asalariados y empleados de oficina de menor jerarquía, que se encuentran cubiertos por contrato de trabajo y la previsión legal vigente. En el marco del modelo de desarrollo neoliberal, habrían experimentado un

importante descenso, tanto por la contracción del empleo en el sector público como por el estancamiento del sector privado, lo que contrastaría con su evolución durante el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, en donde se beneficiaron de un crecimiento lento, pero sostenido, tanto de sus miembros como de sus ingresos absolutos y relativos.

Finalmente, Portes y Hoffman señalan que mientras la criminalidad se ha constituido, en determinados casos, como una estrategia de adaptación alternativa frente a los ajustes neoliberales por parte de los grupos más empobrecidos y excluidos, la migración ha tendido a operar en el mismo sentido para el caso de las clases medias, en donde los grupos portadores de cualificaciones educativas (profesionales, técnicos y empleados administrativos), frente a la contracción del empleo en el sector formal, han buscado crecientemente durante la década de los noventa opciones fuera de su país de origen (principalmente, hacia Estados Unidos y desde Argentina, Colombia y Ecuador).

Otra aproximación interesante de considerar, sobre todo por su capacidad de operacionalización de la estratificación social y cierto énfasis en los cambios operados recientemente en los perfiles de la clase media, si bien remitiendo al caso particular de la sociedad argentina, es el elaborado por Manuel Mora y Araujo a partir de la construcción de un *índice de nivel económico social* (NES)⁵⁹. De acuerdo a Mora, la elaboración de dicho índice deja atrás el clásico debate entre la primacía de la posición en el proceso productivo y la posición en el consumo, instalando una visión de la estratificación social a partir del acceso que logran los grupos a determinados recursos sociales (participación social).

Se trata, entonces, de no asumir una centralidad de la ocupación ni del status para identificar las posiciones y grupos, sino que distribuir la población en base a una dimensión subyacente única que representa un continuo que engloba poder, prestigio y oportunidades materiales (índice sumatorio de dimensiones de estratificación). Ello implica considerar que esa dimensión subyacente, además de segmentar a la población, es un factor central en la constitución de sus principales orientaciones actitudinales hacia la política, comportamientos de consumo y oportunidades de logro.⁶⁰

En concreto, el *índice de nivel económico social* incorpora las siguientes variables: (a) Nivel educacional del principal sostén del hogar, considerando los ciclos formales que ha alcanzado (primario, secundario, terciario no universitario, universitario, posgrado); (b) Nivel ocupacional del mismo, de acuerdo a una jerarquía de ocupaciones basada en dos grandes grupos: cuentapropistas o relación de dependencia laboral. El primero abarca trabajadores autónomos y empleadores de empresas muy pequeñas, y el segundo al conjunto de posiciones, tanto del sector público y privado, que van desde el empleo doméstico hasta las labores de alta dirección empresarial; y (c) Posesiones materiales del hogar.

A partir del puntaje total que obtienen los hogares en las distintas variables del índice, se establecen las cohortes que dan origen a las posiciones, segmentos y clases sociales. El esquema se representa entonces de la siguiente manera.

⁵⁹ Mora y Araujo, Manuel: *La estructura social de la Argentina: Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, N° 59, 2002.

⁶⁰ De hecho, volveremos sobre esta aproximación en el capítulo posterior para hacer referencia, siguiendo los términos de Mora, a la *dimensión no vertical* de la estructura social asociada a la existencia de situaciones laborales que configuran determinados estilos de vida y nichos culturales en, y entre, las clases sociales. También se considerará la relación de la *calidad social* con el logro educativo de sus miembros.

ÍNDICE DE NIVEL ECONÓMICO SOCIAL- NES (M. MORA Y ARAUJO)

Posición	Segmento	Clases
Alto- alto	A-B-C1	Clases Afluentes
Alto	C2	
Medio-alto	C3	
Medio-bajo	D1	Clase Media
Bajo	D2	Clases Bajas
Bajo- bajo	E	

Conviene precisar ahora algunas conclusiones que, a partir de la sociedad argentina, se extraen de la aplicación del índice, particularmente en relación a la situación y composición de la clase media. En primer término, a nivel de la distribución general de la población, la clase media representaría el 48%, posible de descomponer en un 26% de hogares en el nivel medio-alto (C3) y un 22% en el medio-bajo (D1). El resto de la distribución sería la siguiente: un 7% se ubicaría en el segmento superior con un altísimo poder adquisitivo (A-B-C1), a lo cual seguiría un 11% en el segmento alto (C2). Mientras, las posiciones inferiores de la distribución se repartirían entre un 29% en el segmento bajo (D2) y un 7% en el bajo-bajo (E).

En segundo término, la revisión de los resultados obtenidos en cada una de las variables del índice también arroja conclusiones relevantes para la caracterización de los sectores medios. Así, en relación con la distribución de la población por categoría ocupacional, se destaca un patrón general de incremento de la proporción de personas empleadas en el sector servicios y una disminución de los obreros manufactureros, al igual que el trabajo autónomo, cuya proporción crecería linealmente desde el estrato bajo al alto-alto, pero también repuntaría significativamente en el segmento bajo-bajo. Ello implica entonces que el trabajo autónomo es una categoría heterogénea socialmente, asociada a un componente de clase alta (profesionales), un componente de clase media (comerciantes) y uno de clase muy baja (changarines). Por último, también se destaca el hecho de que la situación ocupacional correspondiente a las amas de casa tiende a ser mayor en los estratos medios de la estructura social.

En el ámbito de la distribución por nivel educacional, se aprecian dos tendencias generales importantes, que refieren al incremento – en todos los estratos – de los grados de escolaridad de los jóvenes en relación a sus padres y la importancia que asume la diferenciación en el acceso a la educación entre estratos, como lo revela el hecho que sus grados de distancia son mayores que los referidos a la distribución de bienes materiales. Además, se advierte que si, como es obvio, el mayor grado de distancia entre grados de escolaridad se presentaría entre los sectores extremos de la estratificación, también cabe destacar la diferencia significativa que se presenta en el acceso a la educación al interior de la clase media. Así, por ejemplo, mientras el 49% de los jefes de hogares del segmento medio-alto ha completado el ciclo secundario de la educación, dicha cifra disminuye al 25% para el caso de los pertenecientes a posiciones medio-bajas.

Finalmente, la distribución de la posesión de bienes materiales entrega conclusiones bastante similares. Así, si bien se destaca la creciente homogeneidad de los estratos en el acceso a instrumentos asociados a medios de comunicación, no así a recursos tecnológicos más sofisticados, se advierte también una tendencia a una mayor distancia al interior de la clase media, entre su estrato alto y bajo, y además entre ésta y los segmentos bajos de la estructura.

De esta manera, Mora concluye afirmando la existencia de una tendencia sumamente relevante de tener en cuenta al aproximarse al estudio de los cambios operados en los sectores

medios, esto es, la presencia de una tendencia importante en el cuadro de las diferenciaciones sociales en Argentina a pasar de una situación de homogeneidad de sus clases medias y una segmentación de una clase baja relativamente reducida, a un contexto donde la clase baja experimenta un relevante crecimiento cuantitativo y la clase media se ve fuertemente segmentada en su interior. Ello, como veremos más adelante, posee profundas implicancias en la configuración diferenciada de los estilos de vida y patrones culturales que presentan sus estratos constitutivos.

También basado en la experiencia reciente de la sociedad argentina, el análisis planteado por Héctor Palomino concluye en una línea similar respecto a la heterogeneidad de las clases medias.⁶¹ En efecto, revisando las transformaciones económicas y su impacto en la estructura social argentina a partir de 1975, Palomino destaca la modificación sustancial operada tanto en los patrones de distribución del ingreso como en las fuentes laborales, lo cual acarrearía un profundo cambio en la situación y las expectativas de la clase media.

En el ámbito de la distribución del ingreso las estimaciones generales apuntarían a dar cuenta de una transferencia negativa para el caso de los asalariados y un importante proceso de concentración en los sectores altos de la estructura, el cual se habría realizado a costa de los estratos inferiores, pero también de segmentos significativos de los estratos medios. Ello permite apuntar el paso desde una distribución del ingreso relativamente continua durante el modelo de desarrollo anterior a un periodo reciente signado por la acentuación de las discontinuidades en la escala de ingresos. Este proceso, entonces, tendría importantes implicancias, diferenciadas de acuerdo a sus estratos, en la configuración de la clase media.

Así, la clase media asalariada – entendida como la categoría de trabajadores no manuales que abarca a directivos, profesionales, docentes, técnicos, vendedores y empleados de oficina – habría experimentado una disminución significativa de sus ingresos, fenómeno relevante si se considera, advierte Palomino, que representaba el estrato con mayor crecimiento cuantitativo desde mediados de siglo. Ahora bien, si esta categoría se analiza diferenciadamente según su fuente laboral, se advierte un incremento de las posiciones vinculadas a empleos privados, en detrimento de las posiciones públicas, donde además éstas han experimentado una disminución importante de sus salarios. El resultado de esto es un aumento de la heterogeneidad en la situación de las diversas capas de empleados pertenecientes a los sectores medios, toda vez que se advierte que a una misma capacidad, calificación y experiencia laboral la inserción pública o privada determina diferencias importantes en las condiciones de ingreso y posibilidades de consumo que presentan los estratos.

A esta diferenciación – público / privado - cabe agregar la operada al interior de los mismos estratos medios privados, las cuales, en una línea similar, remitirían más bien a las diferencias en la situación salarial de acuerdo al sector o empresa en que se insertan laboralmente (por ejemplo: empresas orientadas al mercado internacional o local) que a las capacidades profesionales o habilidades educativas.

Finalmente, la diferenciación salarial de los estratos de clase media también afectaría a su segmento autónomo, los cuales, además de presentar una situación de mercado en extremo inestable (por las contracciones y crisis sucesivas de la economía), habrían concentrado su crecimiento en el decenio 1970-80 en sectores como la construcción, que en los años sucesivos ha experimentado una caída considerable en sus condiciones de ingreso y niveles de vida. Con todo, Palomino advierte que es probable que el incremento reciente del cuentapropismo se vincule más con las dificultades de encontrar empleo asalariado que con la propia opción de asumir autonomía laboral como mecanismo de mejoramiento de la condición social, razón por la cual es cuestionable que el crecimiento de parte importante de los cuentapropistas pueda ser interpretada como una

⁶¹ Palomino, Héctor: *Reflexiones sobre la evolución de las clases medias en la Argentina*, en *El Bimestre Político y Económico*, N° 43, Argentina, 1989.

expansión de las clases medias, tal como ocurría hasta los setenta, pudiendo ser asignada posiblemente a posiciones propias de clases populares.

En suma, Palomino considera que las transformaciones económicas recientes acaecidas en Argentina han impactado diversificando internamente a las clases medias, las cuales si bien es cierto en el pasado ya se caracterizaban por su heterogeneidad entre estratos, ahora agregarían un nuevo factor de fragmentación: las segmentaciones *dentro* de los estratos mismos. De esta manera, concluye, no se trata sólo de heterogeneidad interna sino de *fracturas* en las clases medias, de *rupturas* a través de las cuales algunos segmentos “ganan” y otros “pierden” en el ámbito de ingreso, el consumo y las posibilidades de ascenso social. Es decir, en el nuevo contexto algunos sectores de las clases medias pareciesen beneficiarse del nuevo funcionamiento económico y social, principalmente aquellos autónomos y empleados vinculados a sectores en expansión, mejorando con ello su situación de mercado, mientras que otros, relacionados con sectores contraídos o con el Estado, experimentan un proceso de retroceso social.

En el caso de la sociedad chilena, León y Martínez han desarrollado un esquema de la estructura de clases, a partir de la estructura ocupacional y sus categorías, que pretende dar cuenta de los principales cambios acaecidos en el último cuarto de siglo debido a la implantación de un nuevo estilo de desarrollo.⁶² Su análisis se centra en el fenómeno de la *desigualdad social*, pero considerada ésta no primordialmente desde el punto de vista de una distribución regresiva del ingreso, sino que a partir de la generación de barreras a la movilidad que tienden a crear grupos sociales típicamente diferenciados por razones adscriptivas que reproducen formas de vida y ethos culturales.

En términos generales, consideran la estructura de clases a partir de la identificación de un conjunto de categorías socio-ocupacionales que expresan situaciones compartidas, y que han sido históricamente la base constitutiva de actores sociales relevantes en la sociedad chilena, lo cual permite dotar al análisis de cierta historicidad no presente en las construcciones analíticas basadas solamente en la configuración de estratos socioeconómicos generados por la distribución continua de una variable (por ejemplo, el ingreso). Por lo mismo, la clasificación que realizan permite identificar segmentos de clase no sólo por referencia a un criterio de actividad económica (fracciones), sino que a partir de la noción de “capas” o “generaciones” que han ido constituyendo a las clases en las diversas etapas históricas de crecimiento económico y estilos de desarrollo.

En esta aproximación, los sectores medios aparecen diferenciados en dos grandes grupos según su condición asalariada o independiente, los cuales a su vez abarcan una serie de categorías sociales vinculadas a distintos momentos de la actividad económica y el desarrollo histórico. Así, las categorías consideradas constitutivas de los sectores medios con su respectiva significación numérica (en miles de personas) para el año 1995 en Chile, son las que siguen.

⁶² León, Arturo y Martínez, Javier: *La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, N°52, 2001.

Esquema 7

SECTORES MEDIOS ASALARIADOS E INDEPENDIENTES EN CHILE (A. LEÓN Y J. MARTÍNEZ)

Sectores medios asalariados	1 492,1
Empleados de Comercio	243,6
Burocracia estatal tradicional alta	13,1
Burocracia estatal tradicional media	53,9
Burocracia estatal tradicional baja	57,6
Burocracia estatal moderna alta	22,1
Burocracia estatal moderna media	151,8
Burocracia estatal moderna baja	63,8
Burocracia moderna servicios privados alta	99,2
Burocracia moderna servicios privados media	186,4
Burocracia moderna servicios privados baja	600,7
Sectores medios independientes	431,8
Comerciantes detallistas	211,8
Profesionales liberales altos	24,8
Otros profesionales y técnicos liberales	45,9
Artesanado "moderno"	55,8
Pequeña burguesía transportista	93,4

En base a esto, León y Martínez plantean las dimensiones de la *movilización*, la *movilidad* y la *persistencia de las desigualdades de oportunidades entre clases* como claves analíticas fundamentales para dar cuenta de las principales transformaciones operadas en la estructura de clases en Chile entre 1971 y 1995.

La primera aludiría, ligada a la perspectiva marxista, al análisis de las bases constitutivas de la formación de clases como actores sociales con incidencia en el desarrollo histórico, lo cual se vincularía a los ejes de la *organicidad*, *exclusión* e *impermeabilidad* de la estructura de clases. La *organicidad*, plantean, se refiere al grado de colectivización implicado en las relaciones sociales de las distintas posiciones socio-ocupacionales, esto es, la frecuencia e intensidad de las interacciones con sus pares en las diversas categorías sociales, la cual se deduciría a partir del porcentaje de asalariados en la población activa, de modo tal que una caída en la salarización del empleo expresaría una estructura ocupacional signada por la inorganicidad.

Las cifras arrojan en relación a esta dimensión y sus ejes constitutivos, tras un largo recorrido de deterioro fundamentalmente durante los años ochenta, una cierta igualdad entre los índices extremos del ciclo histórico considerado (1971-1995). Ahora bien, ello no implica que no existan alteraciones de la estructura de clases, sino que éstas quedan de manifiesto al examinar la composición interna de los indicadores considerados, guardando especial relevancia para el caso de los sectores medios.

Así, por ejemplo, en el ámbito de la *organicidad*, si bien hay un aumento persistente durante el periodo de los sectores medios asalariados (de 18% en 1971 a un 27% en 1995), la tendencia dejó de vincularse al crecimiento del empleo en el sector público, trasladándose con mayor

dinamismo al sector privado. Esta reubicación de los sectores medios en el sector privado – más relevante que su crecimiento en las ocupaciones independientes – tendría profundas implicancias en términos de mayor flexibilidad de sus empleos, grandes diferencias o saltos en la escala de ingresos interna (a diferencia de las escalas continuas de la administración pública) y la menor importancia atribuida a factores como la educación o la antigüedad en beneficio de la productividad y el logro individual. Por todo esto, concluyen León y Martínez, el incremento de la organicidad en los sectores medios transcurre ligado a factores que acentúan la individualización, planteando dificultades para su formación como actor y sus posibilidades de acción colectiva (movilización).

En el ámbito de la *movilidad social*, analizada a partir de los cambios en la posición relativa de las categorías sociales en la distribución y la evolución de los niveles absolutos de los estratos más grandes de la estructura, también se desprenden importantes consideraciones para el caso de los sectores medios. En primer término, se aprecia un claro distanciamiento de sus ingresos en relación a los obtenidos por la clase obrera, en la medida en que desempeñar ocupaciones típicas de los sectores medios aparece asociado a ingresos superiores al promedio nacional y, por ende, a un movimiento ascendente cuando se proviene de posiciones obreras o marginales. Ahora bien, existirían dos excepciones importantes: los asalariados obreros del cobre, que han logrado elevar sus ingresos, y los sectores medios vinculados al empleo público, que además de reducir su participación en el empleo total han visto reducidos sus ingresos. Y en segundo término, el periodo histórico considerado se caracterizaría, sobre todo a partir de 1990, por un mejoramiento más rápido de los ingresos de las categorías medias independientes en comparación con los asalariados. Ahora bien, lo importante de destacar en la dimensión movilidad, es que éste incremento de los ingresos no ha constituido una vía de movilidad social ascendente puesto que, como ya se señaló, los asalariados y no los independientes son las categorías que más han crecido en éste sector.

Nelson do Valle Silva, por su parte, ha desarrollado un profundo análisis sobre las principales transformaciones en la estratificación y movilidad social brasileña durante la segunda mitad del siglo XX (1945-1999), abordando la transición estructural desde una sociedad tradicional a una propiamente moderna y clasista durante el modelo desarrollo industrializador, y la reorientación radical de éste – apertura comercial y financiera, disminución de las actividades del Estado, énfasis en la estabilidad macroeconómica, etc.- hacia el final de la década de los ochenta.⁶³

La propuesta de Silva para el análisis de la estratificación social se basa en una clasificación de estratos o clases ocupacionales que, definidos a partir de una posición socioeconómica similar (que abarcaría *situación de trabajo* y *situación de mercado*), se caracterizarían por diferenciarse significativamente en sus respectivas situaciones y condiciones sociales. La *situación de trabajo*, por una parte, refiere a la posición que ocupan en la estructura ocupacional, mientras que la *situación de mercado* a los ingresos y educación presentes en las diversas clases.

Así, la clasificación ocupacional se basa en una amplia lista de títulos laborales que es agrupada, en primer término, según un criterio sectorial (primario/secundario/terciario), y dentro de cada categoría se diferencia entre trabajo manual y trabajo no manual/mental, generándose, en suma, cuatro estratos básicos. Dentro de los trabajadores no manuales – comúnmente clasificados como posiciones ocupacionales típicas de los sectores medios – se distingue además entre funciones técnicas y administrativas, destacando en las primeras las ocupaciones que requieren un nivel de educación superior y las profesiones liberales clásicas por su alto status (ingeniero, médico, abogado, etc.), mientras que en el marco de las funciones administrativas se separa entre ocupaciones relativas a la propiedad y las funciones propiamente asalariadas. En el caso de las primeras, a su vez, se distingue a los empleadores y a los empresarios independientes, y en las

⁶³ Silva, Nelson do Valle: *Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo (1945-1999)*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, N° 89, 2004.

funciones asalariadas se introducen distinciones en referencia al nivel de supervisión o posición en la estructura de autoridad organizacional, dando lugar a tres posiciones: dirigentes y administradores de alto nivel, funciones administrativas y de supervisión del trabajo manual, y funciones de rutina y escritorio.

En suma, el análisis de Silva se basa en una esquema de 16 grupos / estratos /clases ocupacionales con un número importante de categorías internas, lo cual da lugar al siguiente esquema que incluye la distribución de estos estratos con respecto a la fuerza de trabajo ocupada en Brasil durante el periodo 1995-1999.

Esquema 8

LA ESTRUCTURA DE CLASES EN BRASIL (N. DO VALLE SILVA)

Estado Ocupacional	Fuerza de Trabajo Ocupada (Porcentaje)
1. Profesionales liberales	1,5
2. Dirigentes	2,4
3. Propietarios	3,1
4. Otros profesionales	2,7
5. Supervisores del trajo manual	0,5
6. Ocupaciones técnicas y artísticas	7,0
7. Empresarios independientes	4,2
8. Ocupaciones no manuales de rutina	13,1
9. Trabajadores industria moderna	5,5
10. Trabajadores servicios generales	11,5
11. Trabajadores servicios ambulantes	2,7
12. Trabajadores industria tradicional	13,4
13. Trabajadores servicios personales	3,8
14. Trabajadores servicio doméstico	7,2
15. Propietarios empleadores rurales	0,7
16. Trabajadores rurales	20,9

A partir de esto Silva explora los cambios referidos a la distribución del ingreso, la composición de género de la fuerza de trabajo y la movilidad ocupacional intergeneracional como ejes analíticos de la estratificación social en Brasil entre 1981 y 1999, pudiéndose destacar algunos aspectos que aluden a la composición y el perfil de los sectores medios.

En primer lugar, se destaca que los estratos no manuales representan poco más de un tercio de la población ocupada y que, a nivel general, existe una notoria relación entre posición ocupacional e ingreso individual. En este ámbito, precisamente, se aprecia una disminución del promedio de ingresos reales durante de la década de los ochenta, lo cual repunta significativamente (16%) durante los noventa. Ahora bien, en este decenio sólo dos estratos continuaron con una tendencia regresiva: los trabajadores del comercio ambulante y los supervisores del trabajo manual, cuya pérdida acumulada en el período representó el 19% de sus ingresos. Mientras que las mayores alzas radicarían en los estratos ligados a los servicios, particularmente las ocupaciones técnicas y artísticas, los trabajadores de servicios generales y los de servicios personales.

Por otra parte, un importante fenómeno que caracterizaría el período, si bien corresponde a una tendencia ya presente desde 1960, es el acelerado ingreso de la mujer al mercado laboral. La feminización de la fuerza de trabajo sería particularmente importante en los nichos ocupacionales

del servicio doméstico, en el caso del trabajo manual, mientras que en la categoría no manual su inserción sería más diversa, ligándose a las funciones no manuales de rutina - donde la mano obra femenina se expandió casi un 91% durante el periodo-, al segmento de profesionales universitarios (no liberales), supervisores del trabajo manual y técnicos, donde el incremento absoluto de la participación femenina fue de un 114%, y por último, también se vincularía a los profesionales liberales, dirigentes y propietarios empleadores - lo que podría identificarse, siguiendo a Goldthorpe, como *clase de servicio*- en donde la proporción relativa de mujeres en este grupo ocupacional pasó de un 6,5% (1981) a un 31,7 % (1999). En suma, lo que destaca Silva es la importante y acelerada feminización de la fuerza de trabajo, lo cual debe ser una dimensión central de tener en cuenta al analizar los cambios operados en la estratificación social.

Finalmente, el análisis de la movilidad ocupacional intergeneracional, mediante la comparación de datos de 1973 y 1999, también entrega importantes referencias sobre los sectores medios y su relación de movilidad con los otros grupos sociales.⁶⁴ En primer lugar, señala que si bien la movilidad ascendente es considerable en todos los estratos – observándose que mientras más elevada es la posición del padre mayor es la posibilidad relativa de que el hijo herede una posición igual o mejor-, ésta obedece principalmente a cambios estructurales, teniendo la movilidad por circulación una cierta importancia relativa.

Precisamente, el análisis detallado de ésta última da cuenta de la existencia de una estructura ocupacional brasileña que tiende a configurar clases bastante cerradas, sobre todo a partir de las siguientes barreras sociales -ordenadas según su importancia- que limitan estructuralmente la movilidad: (a) la que separa las ocupaciones rurales y la base de la jerarquía urbana (subproletariado urbano) y que remitiría fundamentalmente a las dificultades que plantea la migración espacial; (b) la barrera que separa a las industrias tradicionales de las propiamente modernas, sector éste último que sería de difícil acceso; y por último, con una importancia también significativa, se encontraría (c) la barrera que separa a los estratos no manuales de los manuales, sugiriendo notorias dificultades para ingresar a posiciones intermedias de la estructura social. Finalmente Silva destaca que dichas barreras estructurales se ligarían sobre todo a la posesión de recursos educativos (acceso a títulos académicos) y económicos (acceso a la propiedad productiva urbana).

Como se puede apreciar, hasta ahora se han revisado principalmente aproximaciones referidas a países de Sudamérica, sin embargo también cabe reseñar algunas referencias a sociedades de Centroamérica, como las contenidas en el estudio dirigido por Juan Pablo Pérez sobre los cambios en las pautas de estratificación y movilidad en Costa Rica, Guatemala y El Salvador.⁶⁵

Este estudio se aproxima, según sus propios términos, de una forma ecléctica a la estructura social centroamericana, en la medida que partiendo de una perspectiva cercana al análisis de clase se identifican posiciones en la estructura socio- ocupacional, para luego jerarquizar – acercándose a un análisis de estratificación – los grupos socio-ocupacionales respecto a los recursos de la educación y los ingresos. Cabe destacar que no se jerarquizan ocupaciones ni se hace referencia a la movilidad de individuos, sino que se trata de un análisis relacional de los grupos sociales privilegiando la identificación de sus distancias (cohesión social), y que se basa en tratar de articular las categorías propias generadas por la inserción al proceso de globalización con aquellas que provienen de la fase de modernización previa.

⁶⁴ Para este tema en particular – movilidad ocupacional intergeneracional en Brasil entre 1973 y 1999 – Véase Silva, Nelson do Valle: *Vinte e três anos de mobilidade social no Brasil*, en *Teoria & Sociedade*, N° 4, 1999.

⁶⁵ Pérez, Juan Pablo; Andrade-Eekhoff, Katharine; Bastos, Santiago; Herradora, Michael: *La estructura social ante la globalización. Procesos de reordenamiento social en Centroamérica durante la década de los 90*, FLACSO-CEPAL, San José, 2004.

De esta manera, los criterios empleados para el análisis de la estructura social corresponden a los siguientes: (a) la *categoría ocupacional* que remite a la propiedad de los medios de producción y las diferencias entre el sector público y privado; (b) la *ocupación* que indica la función dentro del lugar de trabajo; (c) el *tamaño del establecimiento* (micro / mediana / gran empresa); (d) la *estabilidad laboral* que refleja la precariedad del puesto de trabajo; (e) la *rama de actividad*; y la (f) *zona geográfica* (rural / urbana). A partir de esto, en suma, se identifican cinco categorías sociales que contienen los diversos grupos socio-ocupacionales de la siguiente manera:

Esquema 9

LA ESTRUCTURA DE CLASES EN CENTROAMÉRICA (J.P. PÉREZ)

Categorías Sociales	Grupos Socio-ocupacionales
I. Grandes propietarios de establecimientos (privados y públicos) de tamaño grande	1. Propietarios (Capitalistas). 2. Gerentes (Administradores)
II. Trabajadores profesionalizados	1. Profesionales sector privado. 2. Profesionales sector público. 3. Profesionales independientes.
III. Asalariados no precarizados (regulados)	1. Trabajadores estatales 2. Trabajadores sector privado
IV. Pequeños Propietarios	1. Pequeños Empresariado. 2. Trabajadores por cuenta propia (no profesionales).
V. Trabajadores vulnerables	1. Empleadas domésticas. 2. Trabajadores no remunerados (familiares y no familiares). 3. Asalariados desregulados en el sector privado.

El estudio revela transformaciones importantes en la estructura ocupacional de los países centroamericanos considerados, debido a la inserción en el proceso de globalización, la cual transcurriría mediante nuevas estrategias acumulativas, a saber: las denominadas agroexportaciones no tradicionales – o sea, todas aquellas que no se relacionan con las exportaciones históricas de la región, esto es, el café, el banano, el algodón y la caña de azúcar-, la nueva industria de exportación vinculada al ensamblaje y la maquila de confección, y, finalmente, la actividad turística.

En primer lugar se aprecia que la disminución del empleo formal y regulado no alcanza la misma significación que en las sociedades de América del Sur, toda vez que los mercados laborales centroamericanos serían históricamente más flexibles, por lo cual los ajustes estructurales no encontraron muchas rigideces que remover, y además porque los procesos de democratización se dieron en contextos bélicos, lo que hacía impensable no tomar en cuenta los derechos de los trabajadores en el proceso de reconstrucción democrática. Por el contrario, donde sí existiría una tendencia similar a la sudamericana es en el caso del empleo público, donde su reducción ha sido significativa, sobre todo en el caso de Guatemala y Costa Rica, donde la ocupación estatal había tenido la mayor importancia.

Al mismo tiempo, se revela que las nuevas actividades acumulativas de la región si bien han generado nuevos puestos de trabajo, esto ha sido limitado y no siempre de calidad, por lo cual perduran tendencias expulsoras de la fuerza de trabajo, como el desempleo y la migración internacional, ésta última de particular relevancia para las ocupaciones propias de los sectores medios. En efecto, de forma similar a lo planteado por Portes y Hoffman, el estudio apunta que la migración se constituye como un mecanismo importante de ajuste del mercado laboral, no

vinculado a los sectores más ricos ni pobres, sino a los segmentos y ocupaciones que muestran un mayor perfil educativo. Se trataría, en general, de fuerza laboral masculina, entre 20 y 29 años, con niveles importantes de educación, que emigra principalmente hacia Estados Unidos – sobre todo desde El Salvador – o, dentro de la región, hacia Costa Rica. El estudio apunta, a partir de esto, la necesidad de abordar esta nueva dimensión que supone la migración de sectores con perfiles educativos considerables, pues da cuenta, por una parte, de la generación insuficiente de empleo por las nuevas estrategias acumulativas, y por otra, de un fenómeno paradójico de exclusión extrema que conlleva desarraigo territorial, y a la vez, incorporación plena, aunque en condiciones precarias, como fuerza de trabajo al proceso globalizador.

El caso de Costa Rica pareciese ser el que más atracción ha suscitado, en el marco de las sociedades centroamericanas, para el análisis de los cambios operados en la composición y el perfil de las clases medias ante los cambios del modelo de desarrollo, toda vez que hacia la década de los setenta se configuraba como una de las sociedades de la región en donde los sectores medios presentaban un mayor peso cuantitativo, lo que habría dado paso, hacia fines de los ochenta, a una “desaparición de la clase media”, o al menos, a un cambio interno profundo y sumamente relevante para la orientación general de la estratificación social costarricense.

En efecto, uno de los principales estudios sobre la estructura de clases costarricense, como es el desarrollado por el Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica, aborda de modo prácticamente preferencial la clasificación y transformaciones de las clases medias.⁶⁶ La propuesta de análisis de la estructura de clases que se plantea en este estudio incluye dos dimensiones, a saber: (a) la propiedad o no propiedad de los medios de producción medida empíricamente mediante la variable *categoría ocupacional* (diferenciando empleadores, asalariados y trabajadores por cuenta propia); y (b) la posición en los mercados laborales medida por la variable *grupo ocupacional* que da cuenta de criterios clasificatorios como la calificación, el carácter manual o no manual de la actividad, el rol en la organización de los procesos de trabajo (autonomía, dominio sobre otras personas, etc).

A partir de esto se considera la clase media diferenciada internamente en dos estratos según razones de propiedad, educación y autonomía en el trabajo, identificándose una *clase media alta* compuesta por profesionales, técnicos, medianos empresarios y comerciantes que ocupan entre cinco y nueve trabajadores, y una *clase media baja* formada por los trabajadores de cuello blanco –cuyas actividades aún cuando a veces son monótonas y poco autónomas se diferencian del trabajo manual y también de los profesionales– y los pequeños propietarios que ocupan entre una y cuatro personas.

El análisis de las principales transformaciones de la clase media en el marco del nuevo contexto planteado por los ajustes estructurales en Costa Rica, considerando datos entre 1987 y 1998, entrega importantes conclusiones.⁶⁷ Así, en una aproximación general, se advierte que la clase media no ha desaparecido, sino que por el contrario su peso cuantitativo dentro de la estructura social mantiene un ritmo de crecimiento sostenido, que se representa en un aumento de 8,5% entre 1987 y 1998. Ahora bien, ello no implica que no se den importantes transformaciones en su composición interna, destacándose, en primer lugar, el fortalecimiento tendencial de los propietarios privados por sobre los trabajadores de cuello blanco y los profesionales asalariados, que muestran una propensión a decrecer. En segundo lugar, se aprecia que el grueso del incremento de las posiciones de clase media transcurre en torno a inserciones laborales privadas, y no ligadas al sector público como antes. Sin embargo, un análisis interno del sector público muestra un

⁶⁶ Véase Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica: *Actualización de indicadores (1995-1998). Cambios en la estructura de clases costarricense (1987-1994)*, Proyecto modificaciones en la estructura social costarricense a partir de la década del ochenta, San José.

⁶⁷ Vega, Mylena: *La clase media en transición: Situaciones y perspectivas al finalizar el siglo veinte*, en *Revista de Ciencias Sociales*, N° 86-87, Universidad de Costa Rica, 2000.

incremento relativo de los profesionales y técnicos ocupados, y un descenso de las ocupaciones administrativas de clase media baja, lo que pareciera indicar que la reforma del Estado estaría afectando, sobre todo, a las posiciones inferiores de los sectores medios. Por último, se destaca el incremento de lo que podría identificarse como una clase media rural vinculada a actividades de exportación de bienes no tradicionales en el agro y al turismo.

Finalmente, cabe concluir esta revisión de las principales investigaciones contemporáneas sobre los sectores medios en América Latina, señalando los criterios analíticos y conclusiones fundamentales que entrega una visión regional de la estructura ocupacional desarrollada por la CEPAL en 1999.⁶⁸

En este estudio se procedió a agrupar a los estratos ocupacionales a partir de su nivel de ingreso, considerando datos provenientes de encuestas de hogares de ocho países de la región –Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, México, Panamá y Venezuela– dando lugar a tres niveles relativamente homogéneos: superior, intermedio e inferior.

Así, en relación a la fuerza de trabajo latinoamericana el estudio de la CEPAL mostró que en el *nivel intermedio* se reuniría el 14% de la población ocupada de la región, sólo el 9% estaría en el nivel superior y el restante 74% correspondía a variadas posiciones inferiores, que tienen en común el no obtener ingresos promedio para sacar de la pobreza una familia típica de América Latina. Por su parte el nivel intermedio obtendría un ingreso ocupacional medio de 5.0 líneas de pobreza.

El nivel intermedio, a su vez, se conformaría por dos estratos no manuales, esto es, por un lado los profesionales de menor nivel educacional y los técnicos, y por otro, los empleados administrativos. Los primeros representarían un 6% de la fuerza de trabajo ocupada a nivel regional y obtendrían un ingreso de 5,3 líneas de pobreza. La gran mayoría de los miembros de este estrato se desempeñarían como asalariados en las empresas privadas medianas y grandes, o en el Estado, y sólo 1 de cada 10, aproximadamente, lo haría de manera independiente.

Por su parte, los empleados administrativos constituirían el 7,9% de la fuerza de trabajo, y obtendrían un ingreso ocupacional medio de 4,8 líneas de pobreza. En su gran mayoría estarían ocupados en el sector privado y el resto, entre un cuarto y un quinto del total, se ubicaría en el Estado. Ahora bien, estos últimos recibirían un ingreso superior a los ocupados en el sector privado, incluso por sobre los que se ubican en empresas medianas y grandes.

Además, el estudio establece una comparación entre las estructuras nacionales de estratificación presentes en los países con ingreso medio más alto (alrededor de 6 líneas de pobreza), como Chile y Costa Rica, y los de ingreso medio bajo (alrededor de 3 líneas de pobreza), por ejemplo México y El Salvador. El análisis revela en este ámbito que los países de ingresos más alto tienen una proporción mayor de fuerza de trabajo ocupada en ocupaciones no manuales, asalariadas y no agrícolas, sin embargo ello va acompañado de una gran diversificación de éstas y un incremento considerable de la desigualdad de sus ingresos.

⁶⁸ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): *Panorama Social de América Latina 1999-2000*.

IV. Las perspectivas recientes sobre estratificación social. Nuevos mecanismos de diferenciación e identidad de las clases sociales

Durante las últimas décadas se han desarrollado una serie de perspectivas que, partiendo de una crítica al paradigma productivista sobre la estratificación y clases sociales, han pretendido introducir nuevas dimensiones analíticas, vinculadas especialmente a rasgos o dimensiones culturales y simbólicas.

Conviene precisar que estas perspectivas se basan, de una u otra manera, en un diagnóstico acerca de las transformaciones recientes de la sociedad industrial, en donde se destaca la importancia que han adquirido fenómenos como el consumo y la educación en la articulación de los procesos de diferenciación y estratificación social, desplazando la centralidad del trabajo como mecanismo productor de las identidades sociales. Con ello, entonces, los análisis de las clases a partir de la estructura ocupacional presentarían límites considerables, siendo pertinente la incorporación de nuevas dimensiones asociadas, como se dijo, a rasgos de tipo más bien simbólico o cultural. Desde ahí, la importancia de estas perspectivas radica en que ha contribuido a dinamizar los estudios sobre estratificación y movilidad social, en la medida en que se ha considerado la importancia de las prácticas de los agentes y los procesos de transmisión cultural para la formación y reproducción de las clases.

Además, en el marco de la presente revisión analítica poseen una relevancia particular, toda vez que se ha tendido a identificar los rasgos particulares de las “nuevas clases medias”, propias de las transformaciones históricas recientes, a partir de dimensiones asociadas a factores como el acceso al consumo, la posesión de credenciales o cualificaciones (educación), estilos de vida propios o la posesión de un determinado grado de capital cultural.

A. El debate sobre las “nuevas clases medias”. Reconocimiento simbólico, consumo y capital cultural

Una de las primeras aproximaciones que pretendió enfatizar la influencia de los mecanismos simbólicos sobre las diferenciaciones e identidades de los grupos sociales, es el desarrollado por Jean Baudrillard.⁶⁹ En efecto, para Baudrillard la sociedad industrial ha transitado hacia la configuración de una *sociedad de consumo*, en donde dicho fenómeno asume una centralidad en la configuración de las dinámicas diferenciadoras e identitarias de los grupos sociales.

Particularmente, Baudrillard va a destacar que se trata de un nuevo tipo de consumo, ya no ligado primordialmente a la funcionalidad de los objetos, sino que, más bien, al reconocimiento simbólico que estos posibilitan. Se trata, en suma, del consumo de *objetos-signo*, vale decir, un consumo no regido por la lógica de la necesidad, sino que por la lógica de la distinción simbólica entre posiciones y agentes sociales.

De acuerdo a esto, Baudrillard va a considerar que los grupos sociales que principalmente se identifican con el consumo de objetos-signo son las “nuevas clases medias”, las cuales, precisamente, se estructurarían e identificarían a partir de la significación o reconocimiento simbólico que les otorga el acceso a determinados bienes. Por ello, un rasgo central de estas “nuevas clases medias” sería su fragmentación interna, toda vez que el *consumo de objetos-signos* acentúa la individualización, y no la articulación de redes e identidades sociales en su seno.

Ahora bien, la perspectiva teórica que ha pretendido insertar de modo más sistemático los referentes simbólicos y culturales en el análisis de la diferenciación y relaciones entre las clases, es la que ha sustentado Pierre Bourdieu, desde la cual se desprenden algunas consideraciones importantes para la conceptualización de los sectores medios, en especial en relación con sus vínculos con ocupaciones profesionales – por ende, con instancias educativas y carreras – y sus posibilidades de movilidad social.

De acuerdo a Bourdieu, las clases sociales no deben analizarse primariamente a partir de sus características particulares o intrínsecas, sino que es más preciso analizarlas a partir de la posición que ocupan en el entramado de relaciones sociales que se puede definir como estructura de clases.⁷⁰ Así, las condiciones concretas y particulares de una clase se vinculan a la posición que representa en una estructura históricamente definida, de modo tal que sus *propiedades de posición* son relativamente independientes de sus propiedades intrínsecas.

Para dar cuenta de esta distinción, Bourdieu propone los términos de *condición de clase* y *posición de clase*. La primera alude entonces a sus características o rasgos particulares que presentan las clases en un momento histórico determinado, y que se vinculan – actuando como su *margen de variación* posible- a la posición de clase dentro de un sistema de relaciones de poder, vale decir, en el marco del *espacio social*.

⁶⁹ Véase Baudrillard, Jean: *El sistema de los objetos*, Ed. Siglo XXI, México, 1969; *Critica de la economía política del signo*”, Ed. Siglo XXI, Madrid, 1974; *La sociedad de consumo*, Ed. Plaza & Jane, Barcelona, 1974.

⁷⁰ Bourdieu, Pierre: *Condición de clase y posición de clase*, en *Estructuralismo y Sociología*, Eds. Nueva Visión, Bs. Aires, 1969.

Sin embargo, para la identificación precisa de las clases y sus miembros no basta, apunta Bourdieu, con señalar su posición particular dentro de una estructura de clases desde un punto de vista meramente estático (“superior”, “media”, “inferior”), sino que además es fundamental incorporar la dimensión vinculada a la trayectoria o el devenir de los grupos y los individuos, a partir de lo cual se derivan características y propiedades particulares. Puede suceder, advierte Bourdieu, que individuos o clases que representan cualidades relativamente similares desde una mirada estática, difieran radicalmente al considerar sus trayectorias y movimientos en la estructura de clases. Por último, también cabría considerar que las características de las clases no sólo dependen de su posición y trayectoria, sino que además de su *peso funcional* en la estructura social, vale decir, cómo contribuyen a la reproducción de ésta, lo cual no sólo tiene que ver con su importancia numérica.

Las clases sociales, entonces, se ubicarían en el entramado complejo de relaciones de poder que constituyen el *espacio social*, entendido éste como un espacio en el cual se producen diferencias sociales a partir de distintos principios o recursos que se encuentran en disputa por los agentes. La estructura del espacio social, por tanto, está determinada por cómo se distribuyen dichas propiedades o recursos capaces de conferir poder y beneficios de distinta índole a sus poseedores, esto es, por la distribución de las variadas formas de capital existentes, a saber: (a) *capital económico*; (b) *capital cultural*; (c) *capital social*; y (d) *capital simbólico* (entendido como la forma que toman las diferentes formas de capital una vez que son reconocidas como legítimas).⁷¹

A partir de ello Bourdieu considera que la distribución de los agentes en clases en el seno del espacio social, considerando como factor central de diferenciación la distribución de los tipos de capital, se produce a partir de las siguientes tres dimensiones: (a) el *volumen global* de capital que poseen los agentes; (b) la *composición de sus capitales*, es decir, el peso relativo de sus capitales en el capital total; y (c) la *evolución en el tiempo* del volumen y composición de sus capitales, o sea, sus trayectorias en el espacio social.

Ahora bien, Bourdieu va a destacar que las posiciones de clase se caracterizan, en lo esencial, por producir prácticas, experiencias subjetivas y representaciones similares entre sus miembros, es decir, por articular *disposiciones significantes* compartidas o *habitus* semejantes. Ello implica, por tanto, que las clases no sólo existen en la objetividad del espacio social y su distribución del capital, sino que también en la dimensión subjetiva que representa el compartir prácticas y representaciones del mundo (*habitus*).

En suma, las clases se definirían desde un conjunto de agentes que, por el hecho de ocupar posiciones similares en el espacio social de acuerdo a la distribución del capital, están sujetos a condiciones de existencia similares, y por ende, se encuentran dotados de disposiciones internas compartidas, que operan de modo prerreflexivo (*habitus*) y que los impulsan a desarrollar prácticas y orientaciones comunes. Desde ahí, por ejemplo, Bourdieu ha explorado las pautas que rigen el consumo y los patrones de gusto de los diferentes grupos sociales a partir de su posición y *habitus*.⁷²

Dentro de este marco general, cabe señalar la importancia que representa el *capital cultural* para la articulación de las posiciones y las prácticas propias de las clases medias, toda vez que, como se ha señalado en más de una ocasión en la presente revisión, sus ocupaciones y empleos tienden a ligarse a conocimientos o técnicas que requieren cierta cualificación y credenciales. Para Bourdieu el capital cultural se presenta en las siguientes tres formas dentro del espacio social: (a) encarnado en los comportamientos y representaciones de los agentes (*habitus*); (b) como estado

⁷¹ Bourdieu, P.: *¿Qué es lo que hace una clase social?. Acerca de la existencia teórica y práctica de los grupos*, en *Revista Paraguaya de Sociología*, N° 89, Asunción, 1994.

⁷² Véase Bourdieu, P.: *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*, Ed. Taurus, Madrid, 1998.

objetivado de bienes culturales; y (c) en un estado institucionalizado, el cual remite a las credenciales y cualificaciones legítimas otorgadas por el sistema educativo.

A partir de ello Bourdieu ha analizado la medida en que el sistema educativo opera como un mecanismo reproductor de las posiciones y formaciones de clase, toda vez que la distribución desigual del capital cultural actúa hereditariamente, abriendo o negando la posibilidad de acceder a credenciales o cualificaciones valoradas socialmente.⁷³

En suma, a partir del análisis de Bourdieu se desprenden tres dimensiones importantes de considerar para la identificación de las clases medias y sus posibilidades de movilidad social. En primer término, se destaca la importancia de incluir los valores, prácticas y representaciones colectivas para la identificación de las clases (habitus); en segundo lugar, la relevancia del capital cultural para la conformación de las clases medias como grupos con acceso a cualificaciones y credenciales; y por último, la importancia de abarcar en las consideraciones sobre la formación y reproducción de clase (por ende, en las posibilidades de movilidad social) los mecanismos hereditarios que operan prerrelexivamente entre las generaciones (distribución del capital), y que permiten, por una parte, mantener determinadas posiciones, y por otra, proveer a los agentes de una serie de recursos y habilidades que pueden ocupar durante sus trayectorias de vida.⁷⁴

B. Educación y Movilidad en las actuales clases medias de América Latina

Los trabajos sobre estratificación y movilidad en América Latina han dado cuenta, desde diversas perspectivas, de la importancia que representa el acceso a la educación y las pautas de consumo en la configuración y las trayectorias que siguen los miembros de las clases medias. A continuación se señalan algunas referencias importantes que apuntan a dichas dimensiones.

Haciendo referencia a las principales transformaciones socioeconómicas acaecidas en Argentina durante las dos últimas, Carla del Cueto ha desarrollado una interesante investigación sobre los nuevos modelos de interacción y socialización que presentarían las “nuevas clases medias”.⁷⁵ En particular, se sostiene que las transformaciones estructurales no sólo han redefinido las articulaciones entre Estado, mercado y sociedad, sino que también, y de modo significativo, han alterado el modo en que se relacionan y reproducen los diferentes sectores sociales.

En el caso de la clase media, entonces, se apreciaría a partir de mediados de los noventa una creciente polarización y distanciamiento entre “ganadores” y “perdedores” frente al nuevo modelo de desarrollo. Es decir, se conformaría una nueva pauta de estratificación social en su interior, en donde un segmento social, más reducido, se vincularía de forma positiva a las nuevas dinámicas del desarrollo, recibiendo sus principales beneficios, representado por las élites planificadoras, los sectores gerenciales, profesionales y los intermediarios estratégicos; mientras que un segmento más amplio quedaría fuera de sus beneficios, transformándose en los “perdedores” del nuevo modelo, sobre todo ligado a importantes sectores de la clase media tradicional y de servicios que han experimentado trayectorias descendentes o empobrecimiento durante el último tiempo. En suma, se trata de una fragmentación o polarización interna de la clase media, en que la movilidad social

⁷³ Véase Bourdieu, P. y Passeron, J.C: *La reproducción: elementos para una teoría de la enseñanza*, Ed. Laia, Barcelona, 1977.

⁷⁴ Aquí radica el núcleo del debate abierto con las perspectivas cercanas a Goldthorpe en torno a los mecanismos implicados en la reproducción y movilidad social, en tanto aquellas, como se apuntó, enfatizan el carácter reflexivo – desde la teoría de la acción racional – de la transferencia de posiciones y recursos entre los miembros, mientras que para Bourdieu aquello opera a un nivel fundamentalmente prerrelexivo, esto es, mediante la configuración hereditaria de disposiciones subjetivas (habitus) y determinadas posesiones de capital (especialmente, cultural y educativo).

⁷⁵ Del Cueto, Carla Muriel: *Fragmentación social y nuevos modelos de socialización: estrategias educativas de las nuevas clases medias*, CLACSO, 2002.

descendente empobrece a un cierto sector, al tiempo que otro se beneficia por una mejor articulación con las nuevas estructuras del modelo de desarrollo.

Lo importante, y es lo que explora la investigación, es que esta polarización implica al mismo tiempo nuevas y diferentes formas de socialización y reproducción de las posiciones sociales, como las posibles de identificar en el ámbito de los estilos residenciales y las estrategias educativas. De este modo, a partir del arsenal teórico de Bourdieu – particularmente de los conceptos de *capital social* y *capital cultural* – se analizan las estrategias que desarrollan los sectores medios en ascenso y altos (las “nuevas clases medias”) para reproducir y consolidar su posición privilegiada en las formas de urbanización y educación que eligen y desarrollan.

Así, el estudio constata que en el ámbito de los estilos residenciales se asiste, liderado por las nuevas clases medias, a un fenómeno creciente de urbanizaciones cerradas como mecanismo promotor del distanciamiento y la diferenciación social, vale decir, la creación de residencias cercadas y homogéneas internamente, que impiden la interacción otros grupos sociales. De la misma manera, en el escenario de la educación, antiguamente núcleo del rol integrador que desempeñaban las clases medias, se asistiría un proceso bastante similar, en donde las “nuevas clases medias” acceden a un sistema signado por la fragmentación de circuitos educativos diferenciados que, del mismo modo que la residencia, dificultan el contacto entre los diferentes sectores sociales. Ello explicaría, entonces, que las clases medias altas en proceso de consolidación y trayectorias de ascenso social, además de portar cuotas significativas de capital cultural, realizan fuertes inversiones y apuestas en la formación de sus hijos, precisamente como estrategia de reproducción de su posición privilegiada.

Con todo, lo que se desprende de la investigación de Del Canto, es la importancia creciente que adquiere la educación como mecanismo de identificación – y por ende, diferenciación con respecto a otras categorías – desarrollado por las “nuevas clases medias”, o sea, aquel segmento alto y en ascenso que se ha beneficiado de las nuevas lógicas que plantea el estilo de desarrollo.

Por su parte, el ya citado trabajo de Manuel Mora y Araujo sobre la estratificación social en Argentina comparte dicha consideración general, enfocando la dimensión de la educación desde el punto de vista de lo que identifica como indicadores de *calidad social*.⁷⁶ En concreto, Mora entiende por *calidad social* aquella situación donde tiende a haber más personas en posiciones socioeconómicas altas, menos en las bajas, más equidad distributiva, educación y menos desempleo. Por ello, los indicadores de calidad social serían los siguientes: (a) *afluencia* (proporción de la población en los estratos socioeconómicos altos); (b) *pobreza* (proporción en los estratos bajos); (c) *equidad* (diferencial de la proporción de la afluencia sobre la proporción de pobres); (d) *educación* (proporción de personas con educación secundaria completa y más); (e) *desempleo* (proporción de desocupados sobre el total activo); y (f) *población adulta laboralmente activa*.

Los datos sobre calidad social que entrega Mora, levantados a partir de la comparación de las situaciones y perfiles de las distintas provincias argentinas, señalan que la variable que más explica, o sea influye, en la calidad social es el nivel educacional, guardando una estrecha relación con la variable afluencia y la equidad distributiva. Se trataría, entonces, que el logro educativo aparece como un factor central en las condiciones, niveles de vida y posibilidades de movilidad social que presenten los distintos grupos sociales.

Al mismo tiempo, Mora considera también la *situación laboral* como una dimensión no vertical de la estratificación importante de considerar, toda vez que estaría en la base de la articulación de estilos de vida y nichos culturales diferenciados entre las clases sociales, guardando especial relevancia en el caso de la composición interna de la clase media. Cabe considerar que la

⁷⁶ Mora y Araujo, Manuel: *La estructura social...* Op. Cit.

situación laboral se analiza, en este caso, a partir de la distinción entre trabajadores en relación de dependencia y cuentapropistas, lo que además de determinar sus fuentes de ingresos influiría en la estabilidad / protección de sus fuentes laborales, y en la presencia o no de la mediación sindical con efectos relevantes en las condiciones de vida de los miembros de un grupo o categoría.

A partir de esto, entonces, se pueden identificar tres estilos de vida o nichos culturales diferenciados en el seno de la clase media argentina, a saber: (a) la *cultura del sindicalismo activo* que se encontraría en posiciones económicas caracterizadas por la escasa competitividad, baja capacitación y aptitudes laborales, por lo cual el sindicalismo se orientaría a defender a sus miembros de su tendencia descendente; (b) la *cultura de las clases medias tradicionales*, donde predominan las ocupaciones de baja cualificación y productividad, en las cuales son cada vez más escasas las posibilidades de movilidad social ascendente, y donde la mayor exposición directa al mercado, sin mediación sindical, provoca una tendencia descendente en los ingresos y las oportunidades de sus miembros; y (c) la *cultura de la clase media competitiva* donde la educación formal, el entrenamiento informal y las aptitudes competitivas permiten a sus miembros aspirar a la movilidad ascendente e integrarse óptimamente a las nuevas dinámicas sociales. En suma, los nichos culturales mencionados representan un eje de diferenciación horizontal de la clase media, que separa en su interior a un segmento bajo (los dos primeras culturas mencionadas) de uno superior (la clase media competitiva).

En el caso de la sociedad chilena, León y Martínez también han considerado la importancia de la educación en la *persistencia de desigualdades de oportunidades entre las clases*.⁷⁷ Precisamente, consideran la dimensión de la persistencia de la desigualdad interclasista en estrecha relación con el logro educativo, o más ampliamente, con el *capital educativo* que poseen los miembros de las diversas categorías sociales. A partir de esto apuntan que, en términos generales, la expansión rápida de la educación – especialmente secundaria entre 1971 y 1995 – ha reducido de forma importante, si se compara intergeneracionalmente, las distancias existentes entre los sectores medios y obreros, no así la de éstos con respecto a los marginales.

Ahora bien, a pesar de ésta reducción se mantienen diferencias importantes en el perfil educacional actual de los jóvenes según su categoría social, como lo revela el hecho que mientras más del 83% de los pertenecientes a sectores medios se integran al mercado laboral con al menos 12 años de escolaridad, ello se reduce prácticamente a la mitad (46%) en la clase obrera. Además consignan que a medida que la enseñanza secundaria tiende a universalizarse las diferencias interclasistas se trasladan al nivel postsecundario, y que éstas aparecen asociadas, más que a diferencias de ingreso entre hogares, al peso del capital educacional de los padres (promedio de años de estudio de ambos cónyuges). En suma, se puede apreciar que a pesar de la expansión fuerte de la educación (alfabetización, aumento de matrículas, etc.) las diferencias interclasistas en su acceso persisten como una importante barrera a la movilidad social.

Ello no pareciese ser un caso particular de Chile, pues el trabajo sobre estratificación y movilidad ocupacional en Brasil de Silva también revela la importancia de la educación en la posición y los ingresos que obtienen las distintas clases.⁷⁸ En efecto, y como se apuntó en el capítulo anterior, Silva considera el nivel educacional como un elemento central que define la *situación de mercado* de los individuos, y a partir de ello presenta datos – referidos al periodo que va entre 1995 y 1999 - que evidencian la fuerza que tienen los títulos académicos (cualificaciones, credenciales) en las posiciones ocupacionales y la determinación de ingresos en la sociedad brasileña.

⁷⁷ León, Arturo y Martínez, Javier: *La estratificación social chilena...* Op. Cit.

⁷⁸ Silva, Nelson do Valle: *Cambios sociales y estratificación...* Op. Cit.

Por último, cabe reseñar un interesante trabajo realizado por Alexis Romero sobre la relación entre educación y movilidad social en los actuales sectores medios de la sociedad venezolana.⁷⁹ En efecto, Romero introduce una duda o cuestionamiento sumamente interesante de explorar en aproximaciones empíricas sobre las clases medias de la región, que remite a que el papel que anteriormente desempeñaba la educación (la titulación más concretamente) en la apertura de la movilidad social ascendente y, con ello, en la ampliación de los estratos medios, estaría hoy en crisis ante las nuevas condiciones económicas y sociales imperantes.

De acuerdo a Romero es posible identificar dos factores que explicarían esta crisis de la movilidad social vertical promovida desde la educación, tal como se conoció en las décadas anteriores (en el caso venezolano, fundamentalmente entre 1958 y los años ochenta). En primer lugar se trataría de las restricciones de acceso a la educación que encuentran hoy los sectores más bajos de la estructura social, las cuales no se explicarían principalmente de acuerdo a disposiciones legales limitantes, sino que por la propia dinámica de la escolarización, esto es, porque los menos favorecidos económicamente son también los que portan menor capital cultural y por ello, a pesar de que puedan entrar al sistema educativo, tienden a quedarse en el camino. Ello explicaría, de acuerdo a Romero, que los que acceden hoy a la educación universitaria no provengan de estratos bajos, sino que sean, principalmente, hijos de aquellos que lograron beneficiarse de la movilidad social ascendente (adquiriendo una posición de clase media) en el periodo histórico anterior.

El segundo factor se vincularía a los límites que presentan los ya titulados para conseguir un empleo y condiciones de vida similares a los egresados en décadas anteriores, es decir, se presentaría una dificultad importante de concretar el status de clase media que se obtiene mediante la educación. Ello se relaciona con la existencia de una sobreoferta de titulados, razón por la cual las posibilidades de éxito pasarían a vincularse con la calidad de la enseñanza recibida, los antecedentes y los logros acumulados.

En suma, se trataría de una ruptura del ciclo virtuoso entre expansión de la educación, movilidad social ascendente y ampliación de la clase media, en donde el logro educativo ya no abriría inmediatamente las puertas del ascenso, por las razones señaladas, configurándose, por el contrario, una tendencia a la una conservación o reproducción de los sectores medios, y no un incremento de sus posiciones en la estructura social.

⁷⁹ Romero Salazar, Alexis: *El ascensor detenido. La crisis de la movilidad social a través de la titulación*, en *Espacio Abierto*, Cuaderno Venezolano de Sociología, Volumen 15, N°1 y 2, 2006.

V. Reflexiones finales.

Consideraciones temáticas para el estudio de las clases medias en América Latina

Para finalizar, es posible plantear algunas consideraciones o líneas temáticas que, basadas en los ejes analíticos revisados en el presente documento, pueden ser útiles para orientar futuras exploraciones y estudios sobre las clases medias en América Latina.

A. El impacto de la terciarización en las clases medias latinoamericanas

Se ha señalado comúnmente, al momento de examinar las principales transformaciones socioeconómicas inducidas por los ajustes estructurales y la articulación de un nuevo modelo de desarrollo en la región, la importancia creciente que ha adquirido el sector terciario de la economía en la definición de las dinámicas laborales de América Latina.

En efecto, de modo similar a lo acontecido en las sociedades del capitalismo avanzado, se puede advertir un importante incremento en las posiciones laborales (fuerza de trabajo ocupada) en el sector servicios y el comercio, en detrimento de la vinculada a la manufactura simple o industrial, lo cual conlleva una transferencia ocupacional relevante hacia empleos no manuales urbanos, precisamente aquellos clásicamente concebidos como propios de las

clases medias. El análisis de Goldthorpe, precisamente, advierte dicha transferencia instalando la categoría de *clase de servicio* para referirse a sus relaciones laborales y formas de ingreso características.

Ahora bien, cabe indagar si en América Latina esta transferencia ocupacional puede ser leída como la formación de una *clase de servicio*, con las oportunidades económicas, estabilidad laboral y perspectivas de movilidad ascendente que ella representa, o si el paso a empleos no manuales no va asociado directamente a mejoras de ingresos y niveles de vida. Podría tratarse, en suma, de una *terciarización espúrea* en donde la participación en la distribución del ingreso y las perspectivas de movilidad para los que desempeñan labores no manuales no transcurre de modo homogéneo, sino que se establecen cortes y segmentaciones internas importantes de identificar en aproximaciones empíricas regionales y nacionales.

B. Expansión educativa, capital cultural y movilidad social

Otro de los fenómenos que comúnmente se mencionan como característicos de las transformaciones experimentadas recientemente en América Latina, aún cuando la revisión anterior permite establecer que se trata de una tendencia desplegada desde mediados de siglo, es la expansión creciente de las instancias y niveles educativos en la población de la región, sobre todo por la universalización de los ciclos básico y secundario, y la ampliación creciente de matrículas en el ámbito postsecundario. Dicho fenómeno, demás está decirlo, pareciese guardar una particular importancia para el caso de la configuración de las clases medias, toda vez que, como se ha expresado en la presente revisión, sus puestos laborales tienden a asociarse – al menos en el plano teórico- a la posesión de cualificaciones o credenciales educativas.

A ello se suma la importancia, destacada por más de uno de los estudios aquí revisados, que presenta el acceso a la educación en la estructuración de la calidad social, los ingresos y las posibilidades de movilidad social.

De esta manera, si se ha sostenido que durante las últimas décadas buena parte de la población de la región ha visto incrementarse sus niveles de educacionales, si se compara con el acceso logrado presentes por las generaciones previas, cabe indagar si ello va asociado efectivamente a trayectorias laborales y participación en la distribución del ingreso que puedan concebirse efectivamente como propias de las posiciones intermedias de la estructura social.

También podría suceder, como se desprende por ejemplo del citado estudio de Romero para el caso venezolano, que el fenómeno de expansión educativa ha actuado incrementado los niveles de *capital cultural* que presentan los diversos grupos sociales, sin necesariamente acarrear movilidad social ascendente o mejoras sustantivas en los niveles de vida. Se trataría, en ese caso, de una “devaluación educativa”, en la cual el acceso a logros educativos, si bien incrementa el status de quienes los poseen, no se vincula directamente a aumentos de participación en la estructura de ingresos y bienestar social. La educación podría representar, por tanto, un importante mecanismo de fragmentación de las clases medias latinoamericanas, en tanto contribuye a la diversificación de cualificaciones y perspectivas de ascenso social en su composición interna.

C. Los cambios de género en la composición del mercado laboral latinoamericano

Puede mencionarse también como línea temática a explorar, la inquietud por las consecuencias que ha acarreado en la composición y los perfiles de las clases medias uno de los principales procesos que, desde diversos estudios aquí referidos, se ha identificado como central en

el cambio de la estructura ocupacional de los países de la región, esto es, la incorporación progresiva y acelerada de las mujeres al mercado laboral.

La feminización de la fuerza de trabajo plantea entonces un tema interesante de explorar para aproximarse a la composición interna de las clases medias, toda vez que se ha destacado que, además del servicio doméstico, es en posiciones laborales no manuales (servicios de rutina, administración, oficinas) donde la incorporación de la mujer ha encontrado un importante nicho ocupacional.

Además, puede resultar pertinente indagar acerca del impacto de dicha incorporación en las unidades familiares propias de los grupos medios, sobre todo a la luz de las posiciones diferenciadas en términos de género que pareciesen presentar la distribución del ingreso y las posibilidades de ascenso social en América Latina. El concepto de *posiciones mediatas de clase* elaborado por Erik O. Wright podría ser de bastante utilidad analítica en este sentido, ya que - como se mencionó - remite a analizar las posiciones de clase no sólo en relación a las ocupaciones en que se insertan, sino que también a partir de las redes sociales (por ejemplo, las unidades familiares) en que se contextualizan de modo diferenciado.

Cabe consignar que esta área temática se revela particularmente relevante y, al mismo tiempo, compleja, pues remite a una dimensión no desarrollada en profundidad en los estudios sobre estratificación y movilidad social durante el periodo de posguerra, toda vez que en éstos se tendía a derivar la condición de las unidades familiares - y de la mujer - a partir de la posición del jefe de hogar, lo cual hoy no pareciese ser del todo adecuado como procedimiento analítico. Entonces, se trata de analizar las diferencias en términos de ingreso y niveles de vida que presentan los roles ocupacionales según género en las clases medias, y más ampliamente, cómo dichas diferencias impactan en la constitución de sus unidades familiares características.

D. La redefinición de los sistemas de protección social y las pautas de consumo

Ha sido bastante usual - tanto en las revisiones europeas como desde América Latina - sostener una vinculación estrecha entre el acceso a determinados patrones de consumo y la configuración de los grupos medios de la estructura social. De hecho, durante el periodo de posguerra ya mencionado, buena parte de los bienes y servicios generados a partir de la industrialización de las economías latinoamericanas encontraba sus consumidores en las clases medias, ya que éstas, al mismo tiempo que veían incrementados sus niveles de ingreso por la transformación de la estructura ocupacional, encontraban un sólido respaldo en las políticas directas (redistribución del ingreso) e indirectas (servicios públicos) desarrolladas desde el Estado, todo lo cual les permitía tener considerables oportunidades de lograr un acceso efectivo y dinámico al consumo.

Ahora bien, como es sabido, uno de los rasgos esenciales de las transformaciones recientes en América Latina se ha operado al nivel de las políticas del Estado y los sistemas de protección social, lo cual sin lugar a dudas ha contribuido a una redefinición - necesaria de explorar en sus dimensiones y alcances - de la composición y los patrones de consumo de las clases medias. Considerando esto, entonces, puede resultar relevante investigar los niveles de acceso a los mercados de bienes y servicios que hoy presentan las clases medias, o más ampliamente, diagnosticar la redefinición de los mecanismos y patrones a través de los cuales transcurre hoy dicho acceso, considerando el cambio en los sistemas de protección social.

Por otro lado, pero también en relación al marco otorgado por las políticas estatales, cabe indagar en la distribución de las cargas tributarias existentes en los países de América Latina, y

cómo ésta influye sobre la constitución interna, las posibilidades de acceso al consumo y la movilidad social de las clases medias. Es decir, correspondería abordar cómo las cargas impositivas se distribuyen sobre los distintos grupos sociales en los diversos países de la región, y la medida en que ello abre o dificulta las posibilidades de acceso al consumo y la movilidad de las clases medias. A partir de ello se podrían plantear las posibilidades y condiciones para un pacto fiscal que permita la representación de dichos sectores sustentándose en su inclusión y protección social.

E. Los nuevos clivajes de las clases medias

Durante el período modernizador dirigido por la industrialización sustitutiva de importancias y la acción del Estado, fue bastante usual identificar y analizar los principales clivajes o líneas divisorias al interior de las clases medias a partir del acceso que lograban sus estratos constitutivos en relación al aparato estatal y los servicios públicos.

Como ya se ha mencionado a lo largo de esta revisión, las actuales clases medias de América Latina pareciesen ligarse en mayor medida al sector privado o al empleo independiente, producto de la disminución sostenida de la injerencia estatal y el empleo público. Así, cabe aproximarse a los nuevos clivajes que presentarían las clases medias, tanto en términos de fuentes laborales, participación en el ingreso, acceso a la educación, estilos de vida, etc., los cuales se asociarían ya no con el acceso al aparato estatal, sino con las formas particulares y diferenciadas en que sus estratos se articulan con las nuevas dinámicas que plantea el estilo de desarrollo vigente en la región.

F. Las clases medias en fuga. El fenómeno de la migración laboral

Por último, como se desprende - por ejemplo- de los estudios de Portes y Hoffman, o el dirigido por Juan Pablo Pérez para los casos particulares de Costa Rica, El Salvador y Guatemala, la migración se ha constituido, al menos en algunas sociedades, como una importante estrategia adaptativa para la población con cualificaciones educativas (profesionales, técnicos) frente a las contracciones del mercado laboral.

De esta manera, cabe indagar los alcances reales de este fenómeno en la composición y los perfiles de las clases medias a nivel latinoamericano, y también las diferencias entre sociedades a partir de los rasgos que asumen los mercados laborales nacionales y la inserción ocupacional de los sectores medios.

Bibliografía

- Atria, Raúl (2004), *Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, N° 96.
- Baranger, Denis (1980), *Clases medias y pequeña burguesía*, en *Revista Mexicana de Sociología*, N° 4.
- Baudrillard, Jean (1969), *El sistema de los objetos*, Ed. Siglo XXI, México.
- _____ (1974), *Critica de la economía política del signo*, Ed. Siglo XXI, Madrid.
- _____ (1974), *La sociedad de consumo*, Ed. Plaza & Jane, Barcelona.
- Belleville, Pierre (1967), *Una nueva clase obrera: neocapitalismo y enajenación*, Ed. Tecnos, Madrid.
- Bendix, R. y S. Lipset, (1972), *Clases, status y poder.*, Ed. Euramérica, Madrid.
- Bourdieu, Pierre (1969), *Condición de clase y posición de clase*, en *Estructuralismo y Sociología*, Eds. Nueva Visión, Bs. Aires.
- _____ (1998), *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*, Ed. Taurus, Madrid.
- _____ (1994), *¿Qué es lo que hace una clase social?. Acerca de la existencia teórica y práctica de los grupos*, en *Revista Paraguaya de Sociología*, N° 89, Asunción.
- Bourdieu, P. y J.C. Passeron (1977), *La reproducción: elementos para una teoría de la enseñanza*, Ed. Laia, Barcelona.
- Braverman, Harry (1975), *Trabajo y capital monopolista*, Ed. Nuestro Tiempo, México.
- Burris, Val (1992), *La síntesis neomarxista de Marx y Weber sobre las clases*, en Caravaña, J. y de Francisco, A. (comps.): *Teorías contemporáneas de las clases sociales*, Zona Abierta 59/60, Madrid.
- Caravaña, J. y A. de Francisco (1992), (comps.): *Teorías contemporáneas de las clases sociales*, Zona Abierta 59/60, Madrid.

- Carchedi, Guglielmo (1977), *On the Economic Identification of Social Classes*, Routledge & Kegan Paul, Londres.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2000), *Panorama Social de América Latina 1999-2000*.
- Costa Pinto, Luis A. (1971), *Estructura de clases y cambio social*, Ed. Paidós, Bs. Aires.
- Crompton, Rosemary (1994), *Clase y estratificación. Una introducción a los debates actuales*, Ed. Tecnos, Madrid.
- Dahrendorf, Ralf (1962), *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Ed. Rialp, Madrid.
- Davis, Kingsley y Wilbert Moore (1972), *Algunos principios de la teoría de la estratificación*, en Bendix, R. y Lipset, S. *Clases, status y poder.*, Ed. Euramérica, Madrid.
- Del Cueto, Carla Muriel (2002), *Fragmentación social y nuevos modelos de socialización: estrategias educativas de las nuevas clases medias*, CLACSO.
- De Ipola, Emilio y Susana Torrado (1976), *Teoría y método para el estudio de la estructura de clases sociales*, PROELCE, FLACSO/CELADE, Santiago de Chile.
- Dunlop, Jhon; Frederick Harbison, Clark Kerk, y Charles Myers (1967), *El industrialismo y el hombre industrial: los problemas del trabajo y la dirección en el desarrollo económico*, Ed. Eudeba, Bs. Aires.
- Ehrenreich, Barbara y Jhon Ehrenreich (1979), *The Professional-Managerial Class*, en Walker, P. (comp.): *Between Labor and Capital*, Ed. South and Press, Boston.
- Fernández, Florestán (1968), *Sociedades de clases e subdesarrollo*, Zohar Eds., Río de Janeiro.
- ____ (1973), *Capitalismo dependiente e clases sociales en América Latina*, Zohar Eds., Río de Janeiro.
- Filgueira, Carlos (2001), *La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina*, Serie Políticas Sociales, N° 51, CEPAL.
- Filgueira, Carlos y Carlo Geneletti (1981), *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, Cuadernos de la CEPAL, Santiago.
- Germani, Gino (1968), *Política y sociedad en una época de transición*, Ed. Paidós, Bs. Aires.
- Giddens, Anthony (1979), *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Alianza Ed., Madrid.
- ____ (1997), *El capitalismo y la moderna teoría social*, Ed. Labor, Barcelona.
- Goldthorpe, Jhon (1980), *Social mobility and class structure in modern Britain*, Clarendon Press, Oxford.
- ____ (1992), *Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro*, en Caravaña, J. y A. de Francisco, (comps.): *Teorías contemporáneas de las clases sociales*, Zona Abierta 59/60, Madrid.
- Goldthorpe, J. y Robert Erikson (1993), *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Clarendon Press, Oxford.
- Gorz, André (1982), *Adiós al proletariado*, Eds. 2001, Barcelona.
- Graciarena, Jorge (1967), *Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina*, Ed. Paidós, Bs. Aires.
- Graciarena, Jorge y Rolando Franco (1981), *Formaciones sociales y estructuras de poder en América Latina*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.
- Gouveia, Joly y Robert Havighurst (1969), *Ensino médio e desenvolvimento*, Ed. Melhoramentos, São Paulo.
- Hutchinson, Bertram y Carlo Castaldi (1960), *A hierarquia de prestígio das ocupações*, en Hutchinson, B.: *Mobilidade e trabalho. Um estudo na cidade de São Paulo*, Centro Brasileiro de Pesquisas Educativas, Río de Janeiro.
- Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica, *Actualización de indicadores (1995-1998). Cambios en la estructura de clases costarricense (1987-1994)*, Proyecto modificaciones en la estructura social costarricense a partir de la década del ochenta, San José.
- León, Arturo y Javier Martínez (2001), *La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, N° 52.
- Longhi, Augusto (2005), *La teorización de las clases sociales. Coincidencias y diferencias fundamentales de los enfoques marxista y weberiano*, en *Revista de Ciencias Sociales*, N° 22, Universidad de La República, Uruguay.
- Lipset, Seymour y Hans Zetterberg (1963), *Movilidad social en las sociedades industriales*, en Lipset, S. y Bendix, R. (eds.): *Movilidad social en las sociedades industriales*, Ed. Eudeba, Bs. Aires.
- Lockwood, David (1958), *The Blackcoated Worker: A Study in Class Consciousness*, Ed. Allen & Unwin, Londres.
- Mallet, Serge (1973), *La nueva condición obrera*, Ed. Tecnos, Madrid.
- Marx, Karl (2001), *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Ed. FCE, México.
- Mayer, K. (1963), *The changing Shape of the American Class Structure*, en *Social Research*, N 30.

- Medina Echavarría, (1973), José *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo*, Ed. Solar/Hachette, Argentina.
- _____(1967), *Aspectos sociales del desarrollo económico*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Mora y Araujo, Manuel (2002), *La estructura social de la Argentina: Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, N° 59.
- Ossowski, Stanislaw (1972), *Estructura de clases y conciencia social*, Ed. Diez, Buenos Aires.
- Palomino, Héctor (1989), *Reflexiones sobre la evolución de las clases medias en la Argentina*, en *El Bimestre Político y Económico*, 43, Argentina.
- Parsons, Talcott (1967), *Clases sociales y conflictos entre clases a la luz de la reciente teoría sociológica*, en *Ensayos de teoría sociológica*, Ed. Paidós, Bs. Aires.
- _____(1967), *Un enfoque analítico de la teoría de la estratificación social*, en *Ensayos de teoría sociológica*, Ed. Paidós, Bs. Aires.
- _____(1976), *El Sistema Social*, Ed. Revista de Occidente, Madrid.
- Pérez, Juan Pablo; Katharine Andrade-Eekhoff, Santiago Bastos, y Michael Herradora (2004), *La estructura social ante la globalización. Procesos de reordenamiento social en Centroamérica durante la década de los 90*, FLACSO-CEPAL, San José.
- Portes, Alejandro y Kelly Hoffman (2003), *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, N° 68.
- Poulantzas, Nicos (1977), *Las clases sociales en el capitalismo actual*, Ed. Siglo XXI, Madrid.
- Roemer, Jhon (1989), *Teoría general de la explotación y las clases*, Ed. Siglo XXI, Madrid.
- Romero Salazar, Alexis (2006), *El ascensor detenido. La crisis de la movilidad social a través de la titulación*, en *Espacio Abierto*, Cuaderno Venezolano de Sociología, Volumen 15, N°1 y 2.
- Silva, Nelson do Valle (2004), *Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo (1945-1999)*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, N° 89.
- _____(1999), *Vinte e três anos de mobilidade social no Brasil*, en *Teoria & Sociedade*, N° 4.
- Touraine, Alain (1987), *El retorno del actor*, Ed. Eudeba, Bs. Aires.
- Vega, Mylena (2000), *La clase media en transición: Situaciones y perspectivas al finalizar el siglo veinte*, en *Revista de Ciencias Sociales*, N° 86-87, Universidad de Costa Rica.
- Weber, Max (1962), *Economía y Sociedad*, Ed. FCE, México.
- Wright, Erik (1989), *Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases*, en *The Debate on Classes* (comp.), Verso, Londres.
- _____(1979), *Class, Crisis and the State*, Verso, Londres.
- _____(1985), *Classes*, Verso, Londres.



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL políticas sociales

Números publicados

1. Andrés Necochea, La postcrisis: ¿una coyuntura favorable para la vivienda de los pobres? (LC/L.777), septiembre de 1993.
2. Ignacio Irrázaval, El impacto redistributivo del gasto social: una revisión metodológica de estudios latinoamericanos (LC/L.812), enero de 1994.
3. Cristián Cox, Las políticas de los noventa para el sistema escolar (LC/L.815), febrero de 1994.
4. Aldo Solari, La desigualdad educativa: problemas y políticas (LC/L.851), agosto de 1994.
5. Ernesto Miranda, Cobertura, eficiencia y equidad en el área de salud en América Latina (LC/L.864), octubre de 1994.
6. Gastón Labadie y otros, Instituciones de asistencia médica colectiva en el Uruguay: regulación y desempeño (LC/L.867), diciembre de 1994.
7. María Herminia Tavares, Federalismo y políticas sociales (LC/L.898), mayo de 1995.
8. Ernesto Schiefelbein y otros, Calidad y equidad de la educación media en Chile: rezagos estructurales y criterios emergentes (LC/L.923), noviembre de 1995.
9. Pascual Gerstenfeld y otros, Variables extrapedagógicas y equidad en la educación media: hogar, subjetividad y cultura escolar (LC/L.924), diciembre de 1995.
10. John Durston y otros, Educación secundaria y oportunidades de empleo e ingreso en Chile (LC/L.925), diciembre de 1995.
11. Rolando Franco y otros, Viabilidad económica e institucional de la reforma educativa en Chile (LC/L.926), diciembre de 1995.
12. Jorge Katz y Ernesto Miranda, Reforma del sector salud, satisfacción del consumidor y contención de costos (LC/L.927), diciembre de 1995.
13. Ana Sojo, Reformas en la gestión de la salud pública en Chile (LC/L.933), marzo de 1996.
14. Gert Rosenthal y otros, Aspectos sociales de la integración, Volumen I, (LC/L.996), noviembre de 1996.
Eduardo Bascuñán y otros, Aspectos sociales de la integración, Volumen II, (LC/L.996/Add.1), diciembre de 1996.
Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y Santiago González Cravino, Aspectos sociales de la integración, Volumen III, (LC/L.996/Add.2), diciembre de 1997.
Armando Di Filippo y otros, Aspectos sociales de la integración, Volumen IV, (LC/L.996/Add.3), diciembre de 1997.
15. Iván Jaramillo y otros, Las reformas sociales en acción: salud (LC/L.997), noviembre de 1996.
16. Amalia Anaya y otros, Las reformas sociales en acción: educación (LC/L.1000), diciembre de 1996.
17. Luis Maira y Sergio Molina, Las reformas sociales en acción: Experiencias ministeriales (LC/L.1025), mayo de 1997.
18. Gustavo Demarco y otros, Las reformas sociales en acción: Seguridad social (LC/L.1054), agosto de 1997.
19. Francisco León y otros, Las reformas sociales en acción: Empleo (LC/L.1056), agosto de 1997.
20. Alberto Etchegaray y otros, Las reformas sociales en acción: Vivienda (LC/L.1057), septiembre de 1997.
21. Irma Arriagada, Políticas sociales, familia y trabajo en la América Latina de fin de siglo (LC/L.1058), septiembre de 1997.
22. Arturo León, Las encuestas de hogares como fuentes de información para el análisis de la educación y sus vínculos con el bienestar y la equidad (LC/L.1111), mayo de 1998. [www](#)
23. Rolando Franco y otros, Social Policies and Socioeconomic Indicators for Transitional Economies (LC/L.1112), mayo de 1998.
24. Roberto Martínez Nogueira, Los proyectos sociales: de la certeza omnipotente al comportamiento estratégico (LC/L.1113), mayo de 1998. [www](#)
25. Gestión de Programas Sociales en América Latina, Volumen I (LC/L.1114), mayo de 1998. [www](#)
Metodología para el análisis de la gestión de Programas Sociales, Volumen II (LC/L.1114/Add.1), mayo de 1998. [www](#)
26. Rolando Franco y otros, Las reformas sociales en acción: La perspectiva macro (LC/L.1118), junio de 1998. [www](#)
27. Ana Sojo, Hacia unas nuevas reglas del juego: Los compromisos de gestión en salud de Costa Rica desde una perspectiva comparativa (LC/L.1135), julio de 1998. [www](#)
28. John Durston, Juventud y desarrollo rural: Marco conceptual y contextual (LC/L.1146), octubre de 1998. [www](#)

29. Carlos Reyna y Eduardo Toche, La inseguridad en el Perú (LC/L.1176), marzo de 1999. [www](#)
30. John Durston, Construyendo capital social comunitario. Una experiencia de empoderamiento rural en Guatemala (LC/L.1177), marzo de 1999. [www](#)
31. Marcela Weintraub y otras, Reforma sectorial y mercado de trabajo. El caso de las enfermeras en Santiago de Chile (LC/L.1190), abril de 1999.
32. Irma Arriagada y Lorena Godoy, Seguridad ciudadana y violencia en América Latina: Diagnóstico y políticas en los años noventa (LC/L.1179-P), Número de venta: S.99.II.G.24 (US\$ 10.00), agosto de 1999. [www](#)
33. CEPAL PNUD BID FLACSO, América Latina y las crisis (LC/L.1239-P), Número de venta: S.00.II.G.03 (US\$10.00), diciembre de 1999. [www](#)
34. Martín Hopenhayn y otros, Criterios básicos para una política de prevención y control de drogas en Chile (LC/L.1247-P), Número de venta: S.99.II.G.49 (US\$ 10.00), noviembre de 1999. [www](#)
35. Arturo León, Desempeño macroeconómico y su impacto en la pobreza: análisis de algunos escenarios en el caso de Honduras (LC/L.1248-P), Número de venta S.00.II.G.27 (US\$10.00), enero de 2000. [www](#)
36. Carmelo Mesa-Lago, Desarrollo social, reforma del Estado y de la seguridad social, al umbral del siglo XXI (LC/L.1249-P), Número de venta: S.00.II.G.5 (US\$ 10.00), enero de 2000. [www](#)
37. Francisco León y otros, Modernización y comercio exterior de los servicios de salud/Modernization and Foreign Trade in the Health Services (LC/L.1250-P) Número de venta S.00.II.G.40/E.00.II.G.40 (US\$ 10.00), marzo de 2000. [www](#)
38. John Durston, ¿Qué es el capital social comunitario? (LC/L.1400-P), Número de venta S.00.II.G.38 (US\$ 10.00), julio de 2000. [www](#)
39. Ana Sojo, Reformas de gestión en salud en América Latina: los cuasi mercados de Colombia, Argentina, Chile y Costa Rica (LC/L.1403-P), Número de venta S.00.II.G.69 (US\$10.00), julio de 2000. [www](#)
40. Domingo M. Rivarola, La reforma educativa en el Paraguay (LC/L.1423-P), Número de venta S.00.II.G.96 (US\$ 10.00), septiembre de 2000. [www](#)
41. Irma Arriagada y Martín Hopenhayn, Producción, tráfico y consumo de drogas en América Latina (LC/L.1431-P), Número de venta S.00.II.G.105 (US\$10.00), octubre de 2000. [www](#)
42. ¿Hacia dónde va el gasto público en educación? Logros y desafíos, 4 volúmenes: Volumen I: Ernesto Cohen y otros, La búsqueda de la eficiencia (LC/L.1432-P), Número de venta S.00.II.106 (US\$10.00), octubre de 2000. [www](#)
 Volumen II: Sergio Martinic y otros, Reformas sectoriales y grupos de interés (LC/L.1432/Add.1-P), Número de venta S.00.II.G.110 (US\$10.00), noviembre de 2000. [www](#)
 Volumen III: Antonio Sancho y otros, Una mirada comparativa (LC/L.1432/Add.2-P), Número de venta S.01.II.G.4 (US\$10.00), febrero de 2001. [www](#)
 Volumen IV: Silvia Montoya y otros, Una mirada comparativa: Argentina y Brasil (LC/L.1432/Add.3-P), Número de venta S.01.II.G.25 (US\$10.00), marzo de 2001. [www](#)
43. Lucía Dammert, Violencia criminal y seguridad pública en América Latina: la situación en Argentina (LC/L.1439-P), Número de venta S.00.II.G-125 (US\$10.00), noviembre de 2000. [www](#)
44. Eduardo López Regonesi, Reflexiones acerca de la seguridad ciudadana en Chile: visiones y propuestas para el diseño de una política (LC/L.1451-P), Número de venta S.00.II.G.126 (US\$10.00), noviembre 2000. [www](#)
45. Ernesto Cohen y otros, Los desafíos de la reforma del Estado en los programas sociales: tres estudios de caso (LC/L.1469-P), Número de venta S.01.II.G.26 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
46. Ernesto Cohen y otros, Gestión de programas sociales en América Latina: análisis de casos, 5 volúmenes:
 Volumen I: Proyecto Joven de Argentina (LC/L.1470-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
 Volumen II: El Programa Nacional de Enfermedades Sexualmente Transmisibles (DST) y Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida (SIDA) de Brasil (LC/L.1470/Add.1-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
 Volumen III: El Programa de Restaurantes Escolares Comunitarios de Medellín, Colombia (LC/L.1470/Add.2-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
 Volumen IV: El Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa de Chile (LC/L.1470/Add.3-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
 Volumen V: El Programa de Inversión Social en Paraguay (LC/L.1470/Add.3-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
47. Martín Hopenhayn y Álvaro Bello, Discriminación étnico-racial y xenofobia en América Latina y el Caribe. (LC/L.1546), Número de venta S.01.II.G.87 (US\$10.00), mayo de 2001. [www](#)
48. Francisco Piloti, Globalización y Convención sobre los Derechos del Niño: el contexto del texto (LC/L.1522-P), Número de venta S.01.II.G.65 (US\$ 10.00), marzo de 2001. [www](#)
49. John Durston, Capacitación microempresarial de jóvenes rurales indígenas en Chile (LC/L. 1566-P), Número de venta S.01.II.G.112 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)

50. Agustín Escobar Latapí, Nuevos modelos económicos: ¿nuevos sistemas de movilidad social? (LC/L.1574-P), Número de venta S.01.II.G.117 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)
51. Carlos Filgueira, La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina (LC/L.1582-P), Número de venta S.01.II.G.125 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)
52. Arturo León, Javier Martínez B., La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX (LC/L.1584-P), Número de venta S.01.II.G.127 (US\$ 10.00), agosto de 2001. [www](#)
53. Ibán de Rementería, Prevenir en drogas: paradigmas, conceptos y criterios de intervención (LC/L.1596-P), Número de venta S.01.II.G.137 (US\$ 10.00), septiembre de 2001. [www](#)
54. Carmen Artigas, El aporte de las Naciones Unidas a la globalización de la ética. Revisión de algunas oportunidades. (LC/L.1597-P), Número de venta: S.01.II.G.138 (US\$ 10.00), septiembre de 2001. [www](#)
55. John Durston, Capital social y políticas públicas en Chile. Investigaciones recientes. Volumen I, (LC/L.1606-P), Número de venta: S.01.II.G.147 (US\$ 10.00), octubre de 2001 y Volumen II, (LC/L.1606/Add.1-P), Número de venta: S.01.II.G.148 (US\$ 10.00), octubre de 2001. [www](#)
56. Manuel Antonio Garretón, Cambios sociales, actores y acción colectiva en América Latina. (LC/L.1608-P), Número de venta: S.01.II.G.150 (US\$ 10.00), octubre de 2001. [www](#)
57. Irma Arriagada, Familias latinoamericanas. Diagnóstico y políticas públicas en los inicios del nuevo siglo. (LC/L.1652-P), Número de venta: S.01.II.G.189 (US\$ 10.00), diciembre de 2001. [www](#)
58. John Durston y Francisca Miranda, Experiencias y metodología de la investigación participativa. (LC/L.1715-P), Número de venta: S.02.II.G.26 (US\$ 10.00), marzo de 2002. [www](#)
59. Manuel Mora y Araujo, La estructura social argentina. Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación social, (LC/L.1772-P), Número de venta: S.02.II.G.85 (US\$ 10.00), septiembre de 2002. [www](#)
60. Lena Lavinas y Francisco León, Empleo femenino no Brasil: mudanças institucionais e novas inserções no mercado de trabalho, Volumen I (LC/L.1776-P), Número de venta S.02.II.G.90 (US\$ 10.00), agosto de 2002 y Volumen II, (LC/L.1776/Add.1-P) Número de venta S.02.II.G.91 (US\$ 10.00), septiembre de 2002. [www](#)
61. Martín Hopenhayn, Prevenir en drogas: enfoques integrales y contextos culturales para alimentar buenas prácticas, (LC/L.1789-P), Número de venta: S.02.II.G.103 (US\$ 10.00), octubre de 2002. [www](#)
62. Fabián Repetto, Autoridad Social en Argentina. Aspectos político-institucionales que dificultan su construcción. (LC/L.1853-P), Número de venta: S.03.II.G.21, (US\$ 10.00), febrero de 2003. [www](#)
63. Daniel Duhart y John Durston, Formación y pérdida de capital social comunitario mapuche. Cultura, clientelismo y empoderamiento en dos comunidades, 1999–2002, (LC/L.1858-P), Número de venta: S.03.II.G.30, (US\$ 10.00), febrero de 2003. [www](#)
64. Vilmar E. Farias, Reformas institucionales y coordinación gubernamental en la política de protección social de Brasil, (LC/L.1869-P), Número de venta: S.03.II.G.38, (US\$ 10.00), marzo de 2003. [www](#)
65. Ernesto Aranibar Quiroga, Creación, desempeño y eliminación del Ministerio de Desarrollo Humano en Bolivia, (LC/L.1894-P), Número de venta: S.03.II.G.54, (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
66. Gabriel Kessler y Vicente Espinoza, Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires, (LC/L.1895-P), Número de venta: S.03.II.G.55, (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
67. Francisca Miranda y Evelyn Mozó, Capital social, estrategias individuales y colectivas: el impacto de programas públicos en tres comunidades campesinas de Chile, (LC/L.1896-P), Número de venta: S.03.II.G.53, (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
68. Alejandro Portes y Kelly Hoffman, Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal, (LC/L.1902-P), Número de venta: S.03.II.G.61, (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
69. José Bengoa, Relaciones y arreglos políticos y jurídicos entre los estados y los pueblos indígenas en América Latina en la última década, (LC/L.1925-P), Número de venta: S.03.II.G.82, (US\$ 10.00), agosto de 2003. [www](#)
70. Sara Gordon R., Ciudadanía y derechos sociales. ¿Criterios distributivos?, (LC/L.1932-P), Número de venta: S.03.II.G.91, (US\$ 10.00), julio de 2003. [www](#)
71. Sergio Molina, Autoridad social en Chile: un aporte al debate (LC/L.1970-P), Número de venta: S.03.II.G.126, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
72. Carmen Artigas, “La incorporación del concepto de derechos económicos sociales y culturales al trabajo de la CEPAL”, (LC/L.1964-P), Número de venta S.03.II.G.123, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
73. José Luis Sáez, “Economía y democracia. Los casos de Chile y México”, (LC/L.1978-P), Número de venta: S.03.II.G.137, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
74. Irma Arriagada y Francisca Miranda (compiladoras), “Capital social de los y las jóvenes. Propuestas para programas y proyectos”, Volumen I. (LC/L.1988-P), Número de venta: S.03.II.G.149, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
Volumen II. (LC/L.1988/Add.1-P), Número de venta: S.03.II.G.150, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)

75. Luz Marina Quiroga, Pablo Villatoro, “Tecnologías de información y comunicaciones: su impacto en la política de drogas en Chile”. Extracto del informe final CEPAL, CONACE”, (LC/L.1989-P), Número de venta: S.03.II.G.151, (US\$ 10.00), noviembre de 2003. [www](#)
76. Rodrigo Valenzuela Fernández, Inequidad, ciudadanía y pueblos indígenas en Chile, (LC/L.2006-P), Número de venta: S.03.II.G.167, (US\$ 10.00), noviembre de 2003. [www](#)
77. Sary Montero y Manuel Barahona, “La estrategia de lucha contra la pobreza en Costa Rica. Institucionalidad–Financiamiento– Políticas– Programas, (LC/L.2009-P), Número de venta: S.03.II.G.170, (US\$ 10.00), noviembre de 2003. [www](#)
78. Sandra Piszcz y Manuel Barahona, Aproximaciones y desencuentros en la configuración de una autoridad social en Costa Rica: relato e interpretación de una reforma inconclusa, (LC/L.2027-P), Número de venta: S.03.II.G.191, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
79. Ernesto Cohen, Rodrigo Martínez, Pedro Donoso y Freddy Aguirre, “Localización de infraestructura educativa para localidades urbanas de la Provincia de Buenos Aires”, (LC/L.2032-P), Número de venta: S.03.II.G.194, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
80. Juan Pablo Pérez Saíenz, Katherine Andrade-Eekhoff, Santiago Bustos y Michael Herradora, “El orden social ante la globalización: Procesos estratificadores en Centroamérica durante la década de los noventa”, (LC/L.2037-P), Número de venta: S.03.II.G.203, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
81. Carmen Artigas, “La reducción de la oferta de drogas. Introducción a algunos instrumentos internacionales”, LC/L.2044-P), Número de venta: S.03.II.G.207, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
82. Roberto Borges Martins, “Desigualdades raciais et políticas de inclusão racial: um sumário da experiência brasileira recente”, (LC/L.2082-P), Número de venta: S.04.II.G.22, (US\$ 10.00), abril de 2004. [www](#)
Roberto Borges Martins, “Desigualdades raciales y políticas de inclusión racial; resumen de la experiencia brasileña reciente”, (LC/L.2082-P), Número de venta: S.04.II.G.22, (US\$ 10.00), marzo de 2004. [www](#)
83. Rodrigo Valenzuela Fernández, “Inequidad y pueblos indígenas en Bolivia. (LC/L. 2089-P), Número de venta: S.04.II.G.27, (US\$ 10.00), marzo de 2004. [www](#)
84. Laura Golbert, “¿Derecho a la inclusión o paz social? El Programa para Jefes/as de Hogares Desocupados”. (LC/L. 2092-P), Número de venta: S.04.II.G.30, (US\$ 10.00), abril de 2004. [www](#)
85. Pablo Vinocur y Leopoldo Halperini, “Pobreza y políticas sociales en Argentina de los años noventa” (LC/L.2107-P), Número de venta: S.04.II.G.59, (US\$ 10.00), abril de 2004. [www](#)
86. Alfredo Sarmiento Gómez, “La institucionalidad social en Colombia: la búsqueda de una descentralización con centro”, (LC/L. 2122-P), Número de venta: S.04.II.G.51, (US\$ 10.00), mayo de 2004. [www](#)
87. Pablo Villatoro, “Los programas de reducción de la pobreza en América Latina. Un análisis de cinco experiencias,” (LC/L.2133-P), Número de venta: S.04.II.G.62, (US\$ 10.00), mayo de 2004. [www](#)
88. Arturo León, Rodrigo Martínez, Ernesto Espíndola y Alejandro Schejtman, “Pobreza, hambre y seguridad alimentaria en Centroamérica y Panamá”, (LC/L.2134-P), Número de venta: S.04.II.G.63, (US\$ 10.00), mayo de 2004. [www](#)
89. Nelson do Valle Silva, “Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo (1945-1999)” (LC/L.2163-P), Número de venta: S.04.II.G.91, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
90. Gisela Zaremberg, “Alpargatas y libros: estilos de gestión, género y política social en Argentina y Chile”, (LC/L.2164-P), Número de venta: S.04.II.G.92, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
91. Jorge Lanzaro, “La reforma educativa en Uruguay (1995-2000): virtudes y problemas de una iniciativa heterodoxa”, (LC/L.2166-P), Número de venta: S.04.II.G.95, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
92. Carlos Barba Solano, “Régimen de bienestar y reforma social en México”, (LC/L.2168-P), Número de venta: S.04.II.G.97, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
93. Pedro Medellín Torres, “La política de las políticas públicas: propuesta teórica y metodológica para el estudio de las políticas públicas en países de frágil institucionalidad”, (LC/L.2170-P), Número de venta: S.04.II.G.99, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
94. Carlos Sojo, “Líneas de tensión: gestión política de la reforma económica. El Instituto Costarricense de Electricidad, ICE y la privatización de empresas públicas”, (LC/L.2173-P), Número de venta: S.04.II.G.101, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
95. Eugenio Lahera P., “Política y políticas públicas”, (LC/L.2176-P), Número de venta: S.04.II.G.103, (US\$ 10.00), agosto de 2004. [www](#)
96. Raúl Atria, “Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales”, (LC/L.2192-P), Número de venta: S.04.II.G.119, (US\$ 10.00), septiembre de 2004. [www](#)
97. Fabián Repetto y Guillermo Alonso, “La economía política de la política social argentina: una mirada desde la desregulación y la descentralización”, (LC/L.2193-P), Número de venta: S.04.II.G.120, (US\$ 10.00), septiembre de 2004. [www](#)
98. Florencia Torche y Guillermo Wormald, “Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro”, (LC/L.2209-P), Número de venta: S.04.II.G.132, (US\$ 10.00), octubre de 2004. [www](#)

99. Lorena Godoy, "Programas de renta mínima vinculada a la educación: las becas escolares en Brasil" (LC/L.2217-P), Número de venta: S.04.II.G.137, (US\$ 10.00), noviembre de 2004. [www](#)
100. Alejandro Portes y William Haller "La economía informal," (LC/L.2218-P), Número de venta: S.04.II.G.138, (US\$ 10.00), noviembre de 2004. [www](#)
101. Pablo Villatoro y Alisson Silva, "Estrategias, programas y experiencias de superación de la brecha digital y universalización del acceso a las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC). Un panorama regional", (LC/L.2238-P), Número de venta: S.04.II.G.159, (US\$ 10.00), noviembre del 2004. [www](#)
102. David Noe, Jorge Rodríguez Cabello e Isabel Zúñiga, "Brecha étnica e influencia de los pares en el rendimiento escolar: evidencia para Chile", (LC/L.2239-P), Número de venta: S.04.II.G.159, (US\$ 10.00), diciembre del 2004. [www](#)
103. Carlos Américo Pacheco, "Políticas públicas, intereses y articulación política como se gestaron las recientes reformas al Sistema de Ciencia y Tecnología en Brasil", (LC/L.2251-P), Número de venta: S.05.II.G.9, (US\$ 10.00), enero del 2005. [www](#)
104. Mariana Schnkolnik, "Caracterización de la inserción laboral de los jóvenes" (LC/L.2257-P), Número de venta: S.05.II.G.15, (US\$ 10.00), febrero del 2005. [www](#)
105. Alison Vásconez R., Rossana Córdoba y Pabel Muñoz, "La construcción de las políticas sociales en Ecuador durante los años ochenta y noventa: sentidos, contextos y resultados", (LC/L.2275-P), Número de venta: S.05.II.G.27, (US\$ 10.00), febrero del 2005. [www](#)
106. Pablo Villatoro, "Diagnóstico y propuestas para el proyecto: Red en línea de Instituciones Sociales de América Latina y el Caribe RISALC", (LC/L.2276-P), Número de venta: S.05.II.G.28, (US\$ 10.00), febrero del 2005. [www](#)
107. Richard N. Adams, "Etnicidad e igualdad en Guatemala, 2002", (LC/L.2286-P), Número de venta: S.05.II.G.30, (US\$ 10.00), mayo del 2005. [www](#)
108. María Rebeca Yáñez y Pablo Villatoro, "Las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) y la institucionalidad social: hacia una gestión basada en el conocimiento" (LC/L.2298-P), Número de venta: S.05.II.G.46, (US\$ 10.00), mayo del 2005. [www](#)
109. Lucía Dammert, "Violencia criminal y seguridad ciudadana en Chile", (LC/L.2308-P), Número de venta: S.05.II.G.57, (US\$ 10.00), mayo del 2005. [www](#)
110. Carmen Artigas, "Una mirada a la protección social desde los derechos humanos y otros contextos internacionales", (LC/L.2354-P), Número de venta: S.05.II.G.98, (US\$ 10.00), agosto del 2005. [www](#)
111. Rodrigo Martínez, "Hambre y desnutrición en los países miembros de la Asociación de Estados del Caribe (AEC)" (LC/L.2374-P), Número de venta: S.05.II.G.119, (US\$ 10.00), septiembre del 2005. [www](#)
Rodrigo Martínez, "Hunger and Malnutrition in the Countries of the Association of Caribbean States (ACS)" (LC/L.2374-P), Sales Number: E.05.II.G.119, (US\$ 10.00), September, 2005. [www](#)
112. Rodrigo Martínez, Hambre y desigualdad en los países andinos. La desnutrición y la vulnerabilidad alimentaria en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú" (LC/L.2400-P), Número de venta: S.05.II.G.147, (US\$ 10.00), octubre del 2005. [www](#)
113. Mariana Schnkolnik, Consuelo Araos y Felipe Machado, "Certificación por competencias como parte del sistema de protección social: la experiencia de países desarrollados y lineamientos para América Latina" LC/L.2438-P), Número de venta: S.05.II.G.184, (US\$ 10.00), diciembre del 2005. [www](#)
114. Irma Arriagada, Verónica Aranda y Francisca Miranda, "Políticas y programas de salud en América Latina. Problemas y propuestas", LC/L.2450-P), Número de venta: S.05.II.G.196, (US\$ 10.00), diciembre del 2005. [www](#)
115. Gonzalo Wielandt, "Hacia la construcción de lecciones de posconflicto en América Latina y el Caribe. Una mirada a la violencia juvenil en Centroamérica", LC/L.2451-P), Número de venta: S.05.II.G.197 (US\$ 10.00), diciembre del 2005. [www](#)
116. Sebastián Galiani, "Políticas sociales: instituciones, información y conocimiento", LC/L.-2482P), Número de venta: S.06.II.G.8, (US\$ 10.00), enero del 2006. [www](#)
117. Andras Uthoff, "Brecha del Estado de Bienestar y reformas a los sistemas de pensiones en América Latina y el Caribe", (LC/L.2498-P), Número de venta: S.06.II.G.30, (US\$ 10.00), abril del 2006. [www](#)
118. Martín Hopenhayn, Álvaro Bello, Francisca Miranda, "Los pueblos indígenas y afro descendientes ante el nuevo Milenio", LC/L.2518-P), Número de venta: S.06.II.G.45, (US\$ 10.00), abril del 2006. [www](#)
119. Irma Arriagada, Cambios de las políticas sociales: políticas de género y familia", LC/L.2519-P), Número de venta: S.06.II.G.46, (US\$ 10.00), abril del 2006. [www](#)
120. Guillermo Sunkel, "El papel de la familia en la protección social en América Latina", LC/L.2530-P), Número de venta: S.06.II.G.57, (US\$ 10.00), abril del 2006. [www](#)
121. Marcelo Drago, "La reforma al sistema de salud chileno desde la perspectiva de los derechos humanos", (LC/L.2359-P), Número de venta: S.06.II.G.86, (US\$ 10.00), abril del 2006. [www](#)

122. María Rebeca Yáñez, Sandra Acuña y Gloria Molina, "RISALC: hacia una herramienta estratégica para la gestión social" (LC/L.2585-P), Sales Number: S.06.II.G.115, (US\$ 10.00), agosto del 2006. [www](#)
123. Filip Filipov, "Post-conflict Peacebuilding: Strategies and Lessons from Bosnia and Herzegovina, El Salvador and Sierra Leone. Some Thoughts from the Rights to Education and Health" (LC/L.2613-P), Sales Number: E.06.II.G.138, (US\$ 10.00), September, 2006. [www](#)
124. Gonzalo Wielandt, "Poblaciones vulnerables en América Latina y el Caribe: análisis de casos. (LC/L.2628-P), Número de venta: S.06.II.G.152, (US\$ 10.00), noviembre de 2006. [www](#)
125. Camilo Sembler R., "Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios", (LC/L.2637-P), Número de venta: S.06.II.G.164, (US\$ 10.00), diciembre de 2006 [www](#)

-
- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org

[www](#) Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:
Actividad:
Dirección:
Código postal, ciudad, país:
Tel.: Fax: E.mail: