

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.1239
20 de noviembre de 1992

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CAMBIOS EN LA ESTRATIFICACION SOCIAL Y ESTILOS DE DESARROLLO.
Algunas hipótesis de trabajo

Este documento fue preparado por la División de Desarrollo Social de la CEPAL. No fue sometido a revisión editorial.

92-12-1864

INDICE

| | Página |
|--|--------|
| I. LOS ESTUDIOS SOBRE LA ESTRATIFICACION Y LA ESTRUCTURA SOCIAL EN AMERICA LATINA: DIVERSIDAD DE PERSPECTIVAS..... | 1 |
| II. CARACTERIZACION DE LOS DISTINTOS GRUPOS SOCIALES. | 12 |
| 1. Oligarquía y elites..... | 12 |
| 2. Sectores empresariales..... | 13 |
| 3. Sectores medios..... | 14 |
| 4. Los obreros..... | 16 |
| 5. Los campesinos..... | 18 |
| 6. "Marginales" e "informales"..... | 20 |
| III. HACIA UN NUEVO ESTILO DE DESARROLLO..... | 23 |
| IV. LOS RASGOS ACTUALES DE LA ESTRUCTURA ECONOMICA Y LA ESTRUCTURA SOCIAL..... | 28 |
| 1. El sector industrial..... | 28 |
| 2. El sector agrario..... | 33 |
| 3. Los servicios..... | 38 |
| 4. La informalidad..... | 42 |
| V. ESTRATIFICACION SOCIAL Y GENERALIZACION DE INTERESES..... | 44 |
| 1. Significación social de la estratificación..... | 44 |
| 2. Heterogeneidad y posibilidad de generalizar intereses a nivel empresarial..... | 47 |
| 3. Generalización de intereses de sectores medios..... | 49 |
| 4. La generalización de intereses en el sector obrero..... | 50 |
| 5. Los sectores marginales..... | 53 |
| 6. Las dificultades de organización social..... | 56 |
| 7. Organización política y representación..... | 58 |
| BIBLIOGRAFIA..... | 60 |

I. LOS ESTUDIOS SOBRE LA ESTRATIFICACIÓN Y LA ESTRUCTURA SOCIAL EN AMÉRICA LATINA: DIVERSIDAD DE PERSPECTIVAS */

En los inicios de la segunda mitad del siglo la preocupación por las opciones de desarrollo no solo encontró expresión en las esferas gubernamentales y políticas, sino que además pasó a ser tema de atención preferente del pensamiento sociológico. El aporte de la sociología en este campo fue el señalar la importancia que adquiere el conocimiento de la estructura social de nuestros países, tanto en términos de su carácter de condicionante esencial de una dinámica de transformación como de determinante de la especificidad que como sociedad se representaba vis a vis de otras experiencias. En ese sentido, tradicionalmente se señalan los estudios pioneros compilados por T.R. Crevenna: *Materiales para el estudio de las clases medias en América Latina*, publicados por la Unión Panamericana en 1950-51 y poco más tarde la realización de una serie de estudios de carácter nacional. Para los propósitos de este ensayo, más que una referencia a los contenidos sustantivos de los distintos estudios, conviene una visión retrospectiva -por cierto muy sucinta- de los criterios interpretativos referidos a la estructura y estratificación social de la región, puesto que hoy en día, conscientes de las profundas transformaciones ocurridas, parece urgente redefinir los criterios de la interpretación y proponer nuevos enfoques que den cuenta de la actual dinámica de cambio.

Es necesario, por cierto, seleccionar entre los distintos autores que se han referido al tema sólo a algunos que se consideren como representativos de orientaciones generales, aunque se está consciente que cualquier selección implica el riesgo de omisiones importantes. No obstante podrá admitirse de que existe un cierto consenso en considerar a Gino Germani (1955) y (1968) como un autor que ejerció una profunda influencia en lo que al tema de la estructura y la estratificación social de América Latina se refiere; sus estudios concretos están referidos a Argentina, pero el marco interpretativo que elaboró trascendió esa especificidad y fue ampliamente utilizado en la región. Para Germani la preocupación fundamental era comprender las particularidades que asumía, en países como los nuestros, el innegable proceso de modernización al cual se asistía. Las formas de la estratificación social eran expresivas de las modalidades de este proceso de modernización, que, si bien tenía ciertos rasgos universales, presentaba también notorias especificidades. Con fines expositivos, contrastaba dos tipos de sociedad, una de carácter tradicional, en donde los estratos sociales correspondían a formas estamentales claramente diferenciadas, la movilidad social tendía a ser casi inexistente o muy escasa y para los individuos regía el principio de adscripción; en lo fundamental el status social quedaba determinado por el nacimiento. Por contraste, la sociedad moderna presentaba una pluralidad de estratos -fenómeno que también podía darse en las sociedades tradicionales por ejemplo en un sistema de castas- pero lo importante era que las fronteras entre los diversos estratos tendían a difuminarse, asumiendo el conjunto de la sociedad el rasgo de un continuo. Por otra parte, se asumía el supuesto de una alta movilidad social, a la que contribuían los procesos de migraciones geográficas. El criterio de adscripción en la definición de status y en la asignación de los roles sociales era reemplazado por la importancia que adquiría el desempeño o el logro individual. Los dos tipos de sociedad señaladas constituían, por cierto, esquematizaciones que, en cierto sentido, cumplían funciones heurísticas semejantes a los tipos ideales, en donde la realidad podía presentar aproximaciones mayores o menores.

*/ En la elaboración de este documento se contó con la colaboración de los señores Rodrigo Baño y Enzo Faletto, consultores de la División de Desarrollo Social.

Germani también recurría a otro tipo de esquematizaciones que pudiesen servirle como modelo comparativo respecto a América Latina, es así que hacía mención a la evolución de la estratificación social en los países donde originalmente se había desarrollado el capitalismo. En su esquema postulaba la existencia de tres fases o etapas en el desarrollo capitalista a los cuales correspondían -también de modo esquemático- tres tipos de sociedades. La primera fase del desarrollo capitalista se habría caracterizado por la existencia de un sector primario aún importante, un sector secundario básico y un sector terciario relativamente pequeño. Los grupos sociales correspondientes a esa etapa de desarrollo eran una clase alta, aún con poder pero declinante; una burguesía que ya pasaba a constituir el grupo fundamental; un proletariado urbano que empieza a constituir formas de agrupación política; y se constata al mismo tiempo un debilitamiento relativo de los sectores rurales, como asimismo de la denominada "pequeña burguesía".

Hay una segunda fase, considerada de transición, que se caracteriza por la caída del sector primario y el aumento del sector secundario; el sector terciario crece con el desarrollo de servicios modernos. El crecimiento del sector secundario y el crecimiento y transformación del terciario tienen como resultado el que adquiriesen significación -en el tipo de sociedad que se constituye- los grupos que desempeñan funciones de dirección y los que componen el segmento burocrático. El conjunto de los sectores medios aumenta, pero se aprecia una cierta inestabilidad en su constitución, puesto que junto al surgimiento de nuevos grupos tiene lugar la pérdida de significación de otros. El proletariado urbano, que debido a la expansión del secundario también crece, logra mayores niveles de organización, pero también de diferenciación interna, y empieza a distinguirse con nitidez la llamada aristocracia obrera. En términos generales, también se percibe un aumento de la movilidad social.

La tercera fase del capitalismo -en los países de "capitalismo original"- se distinguiría por un sector primario reducido, un sector secundario estabilizado y una notoria expansión del sector terciario. Postula que un rasgo importante de esta etapa era el que se producía una separación entre la propiedad y el control de las empresas y actividades económicas, dándose lugar de esta manera a la presencia de un importante sector tecnocrático; respecto a los sectores medios se produce una cierta estabilización, en contraste con la fase anterior de transición; en relación al conjunto de los asalariados, la distinción que se establece es la que hace referencia al carácter "manual" o "no manual" de la labor que se realiza. El conjunto de la sociedad participaría de un movimiento general "hacia adelante", el cual sería percibido tanto por los distintos grupos sociales como al nivel individual; el resultado sería el de la existencia de una generalizada conformidad social, salvo en algunos grupos "marginales".

En las dos esquematizaciones reseñadas, que como se ha dicho tienen un propósito heurístico, puesto que pueden servir como modelos comparativos respecto a América Latina, está implícita una "teoría de la modernización", de modo que lo que se postula respecto a la estratificación y a la estructura social forma parte de dicha teoría de la modernización. Además, y sobre todo en el segundo esquema, referido a las fases de desarrollo capitalista, los elementos importantes en el análisis de la estratificación social son las transformaciones de las estructuras de la economía y los cambios concomitantes en la estructura social, tanto respecto al surgimiento, declinio o desaparición de lo que podría llamarse "grupos funcionales", como a las relaciones de poder que entre los distintos grupos y clases se constituyen.

Germani construye para Argentina y para América Latina una serie de esquemas que dan cuenta de las particularidades históricas de su proceso de cambio y transformación. Apunta que en América Latina, a diferencia del capitalismo original, el proceso de modernización tuvo lugar bajo

la conducción de "oligarquías modernizadoras", cuya base de poder económico estaba ligada a una economía de exportación de productos primarios y no preferentemente a la industrialización. Los grupos tradicionales que en cierta medida experimentaban pérdida de poder, son aquellos que no están vinculados a la economía exportadora. Otro rasgo importante del proceso de modernización es el significado que adquieren los sectores medios, en especial los ligados a los organismos burocráticos, preferentemente públicos, pero también privados. Estos grupos encabezaron movimientos políticos y sociales de carácter multclasista que enfrentan a la oligarquía. Salvo algunas excepciones, el proletariado organizado es relativamente débil, lo que lo hace sumarse a los movimientos señalados sin un claro perfilamiento de su autonomía e identidad. El proceso de industrialización sustitutiva, que tiene lugar en muchos países de la región, significa una incorporación e integración mayor de los sectores medios. En las etapas más avanzadas del proceso la estratificación social se conforma por una clase alta, constituida por la vieja burguesía terrateniente y la vieja burguesía industrial, a la que se suma una nueva burguesía vinculada a la industria, los sectores medios son más dependientes de la estructura existente y se produce un crecimiento del proletariado, pero también -y en forma significativa- empiezan a crecer los grupos marginales.

En base a todo lo anterior, enfrentado Germani al problema de como estudiar y analizar la estratificación social en casos concretos, proponía la necesidad de abordar el conocimiento de la estructura ocupacional de la población; la jerarquía que se atribuía a las diferentes ocupaciones de acuerdo a las pautas socioculturales dominantes; los tipos de existencia que caracterizaban las diferentes ocupaciones, tanto en términos de nivel económico como otras características, especialmente los niveles de instrucción. Se consideraba de importancia también la "autoidentificación" de los miembros de las diferentes ocupaciones con una u otra clase social. Se postulaba además como significativos los diferentes sistemas de actitudes, normas y valores que correspondían a los diferentes grupos ocupacionales y que marcaban distinciones entre ellos.

Podría decirse que la estructura ocupacional se constituía en el fundamento básico de la estratificación aplicable a América Latina, cuyos componentes aparecían como sigue: Clases altas y medias rurales: patronos, empresarios, empleadores, del sector primario, "ayudas familiares" y empleados del mismo sector. Clases altas y medias urbanas: patronos, empresarios, empleadores de la industria, comercio y servicio; "ayudas familiares" que trabajan en las empresas del jefe de familia; "cuenta propia" de la rama "gráfica-prensa-papel"; los que figuran en los rubros "comercio mayorista", "cambios", "escritorio", "espectáculos públicos", "hotelería", "servicios sanitarios", "transporte terrestre"; los "empleados" y "cadetes" de los sectores secundarios y terciarios; los "rentistas", "jubilados" y "pensionados" no incluidos en la población activa, "y cuyas características corresponden a la clase media". Clases populares rurales: obreros y aprendices del sector primario y "cuenta propia" del mismo sector. Clases populares urbanas: obreros y aprendices del sector secundario comercio y servicios. Trabajadores por cuenta propia de todas las ramas industriales y de comercio y servicio.

Otro autor a señalar es José Medina Echavarría (1964) (1967) (1973), quien en distintos escritos aborda la consideración de la estructura y la estratificación social de América Latina. Su preocupación es determinar la particularidad histórica de la estructura social latinoamericana, que considera clave para comprender las modalidades de su desarrollo como así mismo para adquirir conciencia del modo en que puede enfrentar los desafíos de la modernización, que en sus características más generales y universales se presentan casi como ineludibles. Es consciente, pues, de la variación histórica de los sistemas de estratificación y de que esquemas relativamente simples son solo expresivos de un determinado período en nuestros países, como lo fue el predominio del sistema de Haciendas, pero que incluso en ese período en las ciudades encontraban asiento nuevos grupos, comerciantes, profesionales liberales y otros, que mostraban una relativa -aunque creciente-

autonomía frente a la tradicional oligarquía. Diversos procesos que incidieron en la transformación histórica tornaban cada vez más complejo el sistema de clases y grupos sociales. El surgimiento de nuevos estratos que pasan a desempeñar papeles sociales significativos, determinó por último la crisis del sistema tradicional, en una secuela de problemas y desafíos. Los cambios que se producen en la estratificación se vinculan, a su juicio, de manera casi directa con los cambios en la estructura económica. Era perceptible para él la tendencia al predominio de la industria y los servicios a expensas del sector llamado primario, principalmente la producción agropecuaria, lo que traía como consecuencia la formación de nuevas clases altas -más propiamente la burguesía- y sectores medios y populares, particularmente obreros. El hecho que destaca con fuerza es el de la creciente ampliación de las ciudades, lo que reducía cada vez más a los grupos rurales, que pasaban a engrosar las filas de las clases urbanas. Medina Echavarría hace referencia a la conformación de una sociedad industrial, que por cierto no se repite "pari-pasu" en América Latina, pero que conforma un patrón que dentro de ciertos límites alcanza validez general. En este sentido, señalaba que, respecto a la estratificación, se produce una transformación de la clase alta, que de la tradicional aristocracia pasa a ser la moderna burguesía; surge un nuevo sector en creciente expansión: las clases medias, que ocupan una posición de singular importancia en la estructura industrial; y se transforman las clases inferiores, al surgir el obrero urbano que reemplaza a los antiguos artesanos y a la vez a los campesinos.

Señalaba Medina, que el cambio de estructura implicaba en sí mismo un acentuado grado de movilidad social, vinculado al crecimiento de las capas medias y también al desplazamiento rural-urbano, lo que a su juicio suponía un considerable grado de ascenso social. Esta movilidad era la que con propiedad podía llamarse movilidad estructural. Otro supuesto también aparecía presente: que la nueva sociedad industrial era una sociedad de clases abiertas, y por tanto a la movilidad estructural se agregaba una movilidad que le era propia. Conceptos como los encontrados en Germani aparecían en la concepción de Medina sobre la "sociedad industrial": el principio de la adscripción -apuntatiende a ser reemplazado por el del mérito. De la sociedad estamental o de castas se pasaba a la sociedad de clases. Subrayaba que, en la sociedad industrial, la igualdad de oportunidades -por lo menos en teoría- es un requisito para lograr la distribución óptima de la población en las diferentes actividades especializadas. Podría decirse que la igualdad de oportunidades aparece así como un requisito funcional de la nueva sociedad. Para el autor, es inherente a la sociedad industrial el predominio de un cierto tipo de racionalidad, la racionalidad instrumental; la división del trabajo - en la sociedad industrial- obedecía ahora al principio electivo de tal racionalidad. Por cierto advertía que entre la proclamada igualdad de oportunidades y la posibilidad efectiva de ascenso quizás exista un hiato, "pero siempre tendrá que darse una cierta posibilidad de una libre circulación de los individuos con el fin de permitir su mejor encaje dentro del sistema especializado de tareas".

No está demás subrayar que para Medina los rasgos mencionados de la sociedad industrial adquieren la connotación de un "tipo-ideal" que contrasta con otro "tipo-ideal": la sociedad tradicional. Los contrastes son esclarecedores para la comprensión de la particularidad de las sociedades latinoamericanas. Es así que se ponen de relieve varios rasgos decisivos, por ejemplo el grado de especialización de las instituciones. Se dice que mientras en las sociedades tradicionales la mayoría de las funciones se concentra en unas pocas instituciones, en la sociedad industrial dominan las instituciones especializadas, cada una con una tarea limitada y específica. Además, apunta, en las sociedades tradicionales, el tipo de acción predominante se encuentra fijado, prescrito, para cada situación de una manera más o menos rígida. En cambio, en las sociedades industriales rige el tipo de acción que cabe denominar deliberada. La sociedad ofrece diversos criterios que deben tomarse en cuenta al realizar la elección, pero lo esencial -subraya- es la elección misma -la deliberación- que está impuesta por la estructura social.

A Medina le interesaban particularmente los comportamientos sociales referidos al desarrollo y el cambio, y a este respecto veía una particular contraposición entre la sociedad tradicional y la sociedad industrial: "La sociedad tradicional y la industrial se oponen radicalmente en su actitud respecto al cambio. La tradicional exalta más bien la herencia del pasado. La sociedad industrial por el contrario valora y estimula toda mudanza, es decir, el cambio se encuentra institucionalizado". También acotaba otro hecho de singular importancia respecto a la sociedad industrial, este es el que atañe a la organización política y su fundamento. Consideraba que históricamente la sociedad industrial se presentó vinculada a una determinada forma política: la democracia liberal. Estaba consciente que tal juicio no era plenamente aceptado por muchos estudiosos y que como tal estaba sujeto a revisión, pero le parecía que cualquiera fuera el tipo de la estructura política que la sociedad industrial adoptara, sin embargo ese tipo de sociedad parecía exigir grados más amplios de participación política en sectores cada vez más extensos de su población. Independientemente de lo controvertido de las aseveraciones anteriores, por lo menos dos preocupaciones quedaban fuertemente destacadas, la de la actitud más o menos favorable frente al cambio y el tema de la participación política y sus formas. Ambas preocupaciones constituían el meollo de las inquietudes de un momento histórico a las que la sociología quería contribuir con alguna respuesta.

Utilizando la tipología señalada, Medina Echavarría daba cuenta, en su momento, de una especificidad latinoamericana, la de la permeabilidad o flexibilidad del sistema de dominación tradicional. Por cierto los grupos dominantes tradicionales, u oligarquías, en términos latos, habían resistido a los cambios que tendían a desplazarlos, pero, también en cierta medida, se habrían acomodado a los mismos para poder subsistir. La adaptación al cambio, sin embargo, se había hecho de modo tal que este habría pagado un precio, que era la distorsión del proceso de modernización. Por lo demás, dado ese mecanismo de adaptación distorsionadora, la crisis del sistema tradicional no estaba marcado por una ruptura total. A pesar del surgimiento de una estratificación social más compleja, la dominación tradicional no desaparece del todo, transformándose, en parte mantuvo vigencia; se negaba a desaparecer y en cierta medida lo lograba.

Estrechamente vinculada a lo anterior está la noción de dualismo estructural. Este dualismo es por cierto un rasgo característico de una fase de transición, en este caso de la sociedad tradicional a la sociedad moderna, se expresa también por el hecho de que en un mismo momento coexisten países con distinto grado de desarrollo; pero lo importante es que dentro de un mismo país existen zonas más próximas al tipo de civilización industrial junto a otras más cercanas al tipo tradicional, podrán distinguirse ciudades modernas y ciudades tradicionales, zonas rurales que son el prototipo de lo tradicional y otras que adquieren los caracteres de la sociedad industrial. Pero en América Latina lo importante es que, dada la "flexibilidad distorsionadora" antes mencionada, se hacen extraordinariamente complejas e intrincadas las relaciones entre lo moderno y lo tradicional.

Esta coexistencia de lo tradicional y lo moderno se traduce en formas de asincronía que se manifiestan en distintas esferas de la vida social, hay por ejemplo una cierta asincronía en el proceso de cambio de las actitudes y comportamientos de los distintos estratos, lo que en alguna medida explica el papel que juegan las elites. La transformación -dice Medina- "suele empezar en determinados sectores de las elites urbanas y propagarse luego en dirección descendente hacia las diferentes capas de la población, desde las más elevadas hasta las más bajas". Pero la asincronía no hace solo referencia al comportamiento de las personas, se manifiesta también en las instituciones, de donde se deriva que "si las instituciones no se transforman con la misma velocidad -y a veces en la misma dirección- en un mismo lugar y en un determinado instante existirán diversas instituciones más o menos cercanas a los tipos tradicional e industrial", de este modo, añade, "es posible que la

estructura técnico económica se haya transformado en la dirección requerida por el tipo industrial, mientras que otras esferas se encuentran rezagadas. O al contrario. En todo caso estas asincronías pueden encontrarse en diferentes partes de la estructura social".

La preocupación principal en relación a este tema estaba referida a las implicancias que podía tener en la opción de desarrollo de los países latinoamericanos. El supuesto fundamental era que las estructuras técnicoeconómicas de tipo industrial requieren motivaciones adecuadas y por lo tanto no podrían funcionar con las motivaciones que son peculiares de la sociedad tradicional. Como se ha dicho, las asincronías podrían darse tanto en el comportamiento de las personas como en las instituciones y también en las relaciones entre estas dos dimensiones. Es así que, dadas ciertas transformaciones en la estructura ocupacional, podían no producirse los cambios necesarios en las motivaciones, actitudes y sentimientos de las personas afectadas. También es posible que las actitudes pudiesen haber evolucionado en el sentido requerido por la sociedad industrial, pero existir estancamiento en el aparato técnicoeconómico, educacional, político, etc. En términos concretos, los niveles de aspiración, las actitudes hacia el consumo, el estilo de vida -advertía Medina- pueden aproximarse al tipo industrial, mientras que la producción permanece en una fase de escaso e insuficiente desarrollo. El aporte de Medina Echavarría estriba pues en la transformación de la estructura y la estratificación social, a sus particularización en el caso de América Latina y fundamentalmente a la necesidad de ligar los cambios que estructuralmente se producen respecto a grupos y estratos sociales con los valores y actitudes que orientan el comportamiento de los grupos en cuestión.

Para los autores más próximos al pensamiento marxista, el problema de la estratificación social -o más propiamente el de las clases sociales- aparecía muy ligado a las particularidades del desarrollo capitalista de la región, y éste, constataban, difiere bastante de lo que podría considerarse el modelo original. Así, por ejemplo, Florestán Fernández (1968) (1973), señalaba la dificultad de referirse a una sociedad de clases en América Latina si no se tenía en cuenta que el capitalismo en la región no era -en gran medida- producto de la evolución interna, y que por sus propios rasgos carecía de capacidad para crear condiciones de desarrollo autónomo y de crecimiento autosostenido. Por consiguiente, las clases sociales -entendiendo por tales a las que surgen en un sistema capitalista- no comprenden a la totalidad de la población, gran parte de ella constituye "categorías sociales" más que clases. El 'sistema de clases' es entonces reducido; también existen entre ellas enormes diferencias, pero superponiéndose a otras categorías sociales como los marginales, los desposeídos, los miserables, etc., constituyen un cierto privilegio, puesto que a menudo son sólo ellas las que pueden participar en las decisiones fundamentales. Además se da el hecho de que las clases que existen no se perciben a sí mismas como tales y tienden a negar ese carácter a las demás categorías sociales.

Apunta Florestán Fernández que en el caso de América Latina se da una mezcla de diversos estadios de evolución económica, por lo menos en el momento que él analiza, de modo que no se puede hablar de una universalización de las formas de mercado capitalista. Hecho particularmente relevante es que en segmentos importantes de la economía -en el sector agrario por ejemplo, pero también en otros sectores- es posible apropiarse del trabajo sobre bases no estrictamente capitalistas ésto es, en términos de un "mercado de trabajo". De aquí se deriva que la diferencia fundamental pase a ser la posesión o no posesión de bienes. La categoría de los poseedores incluye a los sectores capitalistas propiamente tales y a otras fuerzas que tienen ciertos rasgos estamentales, como los sectores altos rurales. De hecho, el autor distingue una clase alta rural y una clase alta urbana, compuesta por industriales, burgueses, grandes comerciantes, profesionales que ocupan cargos directivos o poseen alta calificación, etc. Distingue también una clase media urbana, que no es

estrictamente "poseedora", pero que asocia sus intereses a los primeros. Distingue entre ellas una clase media tradicional y una clase media moderna. Entre los "no poseedores" - que es una categoría formada por grupos muy heterogéneos - se incluyen los que están incorporados a economías de subsistencia o en estructuras arcaicas del sistema económico y a los que empiezan a constituirse estrictamente como proletarios asalariados.

A pesar de las dificultades, los autores de inspiración marxista hicieron esfuerzos por aplicar conceptos teóricos provenientes de esa corriente de pensamiento en el análisis de la estructura y la estratificación social latinoamericana. Muchos de ellos se concentraron en el análisis de determinados grupos, como los empresarios o los sectores obreros; pero también, como es el caso de Emilio de Ipola y Susana Torrado (1976), se intentó aplicar esquemas más comprensivos y generales. Ambos autores desarrollaron un esquema teórico basado en la noción de la división social del trabajo en la sociedad capitalista. A partir de ella se postula la existencia de una relación de producción que aparece como determinante. Esta relación de producción es - en el lenguaje marxista - una relación de explotación que separa en dos grandes grupos, uno compuesto por los trabajadores directos y el otro por aquellos que se apropian del trabajo excedente; se trata por consiguiente de un grupo "explotado" y un grupo "explotador", ambos constituirían las clases sociales. Distinguen además de la relación de producción determinante, relaciones de producción determinadas, que sobre la base de las primeras, se establecen entre los agentes de la producción y los medios de producción que intervienen en un proceso social de producción históricamente dado. Estas relaciones son fundamentalmente: a) Relaciones de propiedad, que pueden asumir distintas formas, propiedad privada individual, propiedad privada colectiva e incluso propiedad privada social, entendiéndose por esta última aquella en donde el portador de la misma "toma la forma de la unidad de la clase de todos los "propietarios" de un modo de producción, separados de los no propietarios (en este sentido, la comúnmente llamada "propiedad pública", en un sistema capitalista será más bien una "propiedad privada social"). b) Relaciones de posesión, que establece, la relación de ciertos agentes de la producción con los medios de producción que intervienen en el proceso de producción; a través de esa relación tales agentes disponen del poder de dirección y de coordinación del proceso productivo, asegurando de ese modo su funcionamiento. c) Control técnico; que es la relación de ciertos agentes de la producción con los medios de producción que intervienen en un proceso de trabajo, por esa relación los agentes disponen de la capacidad de poner en acción esos medios de producción. d) Detentación, se refiere a la relación de los productores directos con los medios de producción, en tanto esos medios intervienen directamente en el trabajo. Cada una de estas relaciones supone su contrario, esto es: no-propiedad, no-posesión, no-control técnico y no-detentación.

La división social del trabajo daría cuenta de la repartición de los agentes de la producción, en función tanto de las relaciones de producción determinantes (Relaciones de explotación) como de las relaciones de producción determinadas (de propiedad, posesión, control técnico y detentación). A la primera corresponderían las clases sociales y a la segunda las capas sociales, que serán el subconjunto de agentes que al interior de una clase social ocupan posiciones jerárquicas diferentes.

Esta división social del trabajo se especifica a través de la "división del trabajo social", que da cuenta de la repartición de los agentes de la producción según los diferentes sub-procesos y sectores de actividad; esto permitía distinguir fracciones de clase, por ejemplo: burguesía industrial, burguesía comercial, financiera, etc. También tiene lugar un proceso de división técnica del trabajo, que se refiere a la repartición de las tareas y funciones al interior de los procesos de trabajo, haciendo abstracción de las relaciones sociales de producción. Por último pueden distinguirse "unidades de producción", que son propiamente unidades económicas, como empresas, bancos, centros comerciales,

etc., que poseen una jerarquía de funciones y de poderes de decisión, como por ejemplo dirección, control y ejecución.

Junto a los procesos económicos de un modo de producción determinado, tienen lugar también procesos no-económicos, siendo los fundamentales los jurídico-políticos y los ideológicos que aseguran las condiciones de la reproducción del proceso de producción, poseen sus propios aparatos, por ejemplo, en el caso de los procesos jurídico-políticos, las fuerzas armadas, los tribunales, los partidos políticos, etc., o en el caso de los procesos ideológicos, la familia, la escuela, las instituciones religiosas, los medios de comunicación masiva, etc. Las personas vinculadas a los procesos no-económicos conforman categorías sociales.

De acuerdo a todo lo anterior, el esquema de la estructura social, en un modo de producción clasista estaría dado por un proceso social de producción que constituye relaciones antagónicas de explotación, esto es conflicto de clases. El proceso social de producción se descompone en un proceso directo de producción, que da origen a capas y fracciones de clase. Es necesario, para la cabal comprensión, distinguir el proceso dominante que es el que aseguraría las condiciones principales de la reproducción; en el capitalismo es el proceso de circulación y fundamentalmente el mercado de trabajo. Por último están los procesos de naturaleza no-económica-jurídico-políticos e ideológicos-que aseguran condiciones secundarias de reproducción del proceso social de producción.

Conviene señalar que los autores advierten que las "clases sociales" tienden a una mayor o menor diferenciación interna según el tipo de desarrollo capitalista, por ejemplo, si la clase "capitalista" se distingue porque posee la propiedad y la "posesión" y la clase obrera el control técnico y la "detentación", en la fase "monopólica" del capital la clase capitalista se diferencia entre "propietarios" y "ejecutivos" (posesión), a su vez, en la clase obrera se separa el control técnico de la detentación ("mano de obra").

El trabajo teórico realizado permite a De Ipola y Torrado proponer el siguiente esquema de estratificación social basado en diversos grupos ocupacionales:

Agentes en actividades agrícolas.

1. Empresarios agrícolas
2. Mayordomos y capataces agrícolas
3. Obreros agrícolas calificados
4. Obreros agrícolas no calificados
5. Jardineros y afines.

Burguesía.

6. Directores-Gerentes
7. Profesionales.

Pequeña Burguesía Propietaria.

8. Vendedores-propietarios
9. Trabajadores independientes establecidos
10. Trabajadores independientes en industrias familiares
11. Trabajadores independientes no establecidos
12. Conductores de vehículos motorizados.

Clase obrera-proletariado.

13. Técnicos
14. Obreros calificados
15. Obreros no-calificados.

Clase obrera-semi proletariado.

16. Agentes comerciales y de seguros
17. Empleados de oficina y del comercio.

Clase obrera-subproletariado.

18. Conductores de vehículos no motorizados
19. Limpiabotas, mozos de faena y trabajos afines
20. Vendedores ambulantes
21. Empleadas domésticas.

Agentes ideológicos (burguesía, pequeña burguesía, funcionarios).

22. Profesores universitarios
23. Profesores secundarios
24. Profesores primarios y afines
25. Otros agentes ideológicos.

Agentes políticos (burguesía y pequeña burguesía, funcionarios).

26. Funcionarios ejecutivos de la administración del Estado
27. Abogados, jueces y magistrados
28. Policías.

Otros.

29. Ocupaciones no bien especificadas
30. Ocupación ignorada.

Como es obvio la estratificación propuesta permite ser referida a un sistema de clases y aplicar a una sociedad determinada las hipótesis que de la teoría de la relación de clases se derivan; en especial las que atribuyen la dinámica de transformación al conflicto de clases.

Autores como Filgueira y Geneletti (1981), también aluden en su estudio al problema del conflicto social cuando abordan el tema de la estratificación y la movilidad, pero asumen este conflicto como fundamentalmente distributivo. Para ellos "la estratificación alude, en sentido general, a la manera en que los individuos tienen acceso a los bienes sociales disponibles." Tales bienes son preferentemente el ingreso, la educación, el prestigio, el poder y la riqueza; por movilidad entienden el cambio en los patrones de esta distribución. De acuerdo a lo anterior señalaban que los patrones de estratificación social constituyen las causas y consecuencias mayores del conflicto entre individuos y grupos existentes en la sociedad. Respecto a la movilidad, distinguen entre movilidad individual, que comúnmente es medida por la diferencia de ocupación entre padre e hijo y movilidad estructural, que sería aquella que se origina debido a la expansión de algunas ocupaciones respecto de otras con status diferente. Tal tipo de movilidad estaría entonces determinada por cambios en la estructura productiva. Para los autores citados esta última forma de movilidad es la que les interesa y constituye el objeto de su trabajo.

En el caso de América Latina ha existido una importante movilidad demográfica, principalmente debido a la migración rural-urbana, que por cierto ha implicado cambios en la estructura ocupacional, de ahí que para analizar el cambio en el perfil de la estructura ocupacional fuera necesario referirse como punto de partida a las transformaciones sectoriales de la economía, estableciendo las distinciones clásicas entre sector primario, secundario y terciario. El objetivo es ver como estos cambios repercuten en el volumen relativo de los estratos socio-económicos que conforman la población económicamente activa.

El esquema de estratificación utilizado distingue un conjunto de estratos, en donde se agrupan diversos grupos ocupacionales. El esquema es el siguiente:

- I. Estrato medio y superior con ocupaciones secundarias y terciarias: a.- Empleados en la industria, comercio y servicios. b.- Personal de categorías superiores en la industria, comercio y servicios. c.- Empleados por cuenta propia en el comercio. f.-Empleados, vendedores, oficinistas, en la industria, el comercio y los servicios.
- II. Estrato inferior en ocupaciones secundarias: a.-Asalariados. b.-Trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados.
- III. Estrato inferior en ocupaciones terciarias: a.-Asalariados. b.-Trabajadores pro cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados.
- IV. Estrato medio y superior en ocupaciones primarias.
- V. Estrato inferior en ocupaciones primarias: a.-Asalariados. b.-Trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados.
- VI. Otros.

Como resultado de los análisis estadísticos realizados, Filgueira y Geneletti perciben que los datos, que alcanzan hasta el año 1970, muestran que empiezan a manifestarse, en ese momento, indicios de una redefinición en la estructura de estratos y que esta correspondería a clivajes o líneas de ruptura generadas por un sector moderno que aparece en las distintas ramas de la actividad económica; no obstante, este sector crecería muy lentamente en términos ocupacionales, pero los autores advierten sobre la importancia sociológica de dicha transformación, puesto que se generan grupos que pueden ser decisivos en la conformación e identificación de algunos estratos, especialmente los que están compuestos por ejecutivos, gerentes y personal de dirección, lo que afectaría al conjunto de la composición de las clases medias. También advierten que entre los grupos de trabajadores manuales, por el mismo motivo anterior, podría darse el caso del surgimiento de una "aristocracia obrera".

También muestran los autores del estudio que los estratos medios inferiores y los profesionales dependientes son los que han experimentado un mayor crecimiento, una de cada cuatro personas ocupadas pertenece a esos estratos; sin embargo presentan un rasgo de extrema importancia, el de la incongruencia del status ocupacional con el status vinculado a la educación, por lo general tales grupos poseen altos niveles educacionales, pero a la vez sólo acceden a bajos ingresos. Existe también una gran distancia de status entre aquellos que desempeñan ocupaciones no manuales bajas

y los que desempeñan ocupaciones no-manuales altas. Los primeros conformarían una especie de sub-proletariado de clase media, pero, a pesar de eso, no se identifican subjetivamente con el proletariado propiamente tal.

En referencia al comportamiento de los sectores medios señalan que -especialmente la burocracia- tuvo un fuerte crecimiento, lo que se acompañó de una expansión educacional que los favoreció. Se dio en la mayoría de los países latinoamericanos una fase de desarrollo de las dimensiones de modernización social, concretamente urbanización y educación, lo que contribuyó a la integración de los grupos mencionados; esos hechos les hacen afirmar a los autores que existen "pautas de gratificación diferida", caracterizadas por la aceptación de un estado de cosas desfavorable en función de una expectativa futura de mejoramiento. Sin embargo, advierten que en el largo plazo, si se agotan las posibilidades de mantener un equilibrio razonable entre las aspiraciones y su satisfacción, tendería a producirse una peligrosa acumulación de tensiones.

Las incongruencias de status señaladas no sólo tienen efecto en el plano de las conductas individuales y de las tensiones -individuales o colectivas- que se pueden generar, influyen también en otras dimensiones, por ejemplo, en la eficacia misma del funcionamiento del sistema económico. Para los autores, existiría en grado creciente una fuerte inadecuación entre los niveles y tipos de conocimiento y las necesidades ocupacionales; ésto estaría demostrado por el hecho de que se registran porcentajes crecientes de educación universitaria en personas que desempeñan actividades administrativas bajas, o niveles de enseñanza media en actividades de servicios poco calificados. Todo esto indicaría que en el estilo de desarrollo vigente se incrementa la subutilización de los recursos humanos disponibles. Por otra parte, la asincronía del desarrollo del sistema educacional respecto a la estructura productiva generaría una "devaluación de la educación", lo que se traduce en que la inversión educacional de los individuos tiene que ser cada vez más alta para que puedan obtener los mismos niveles ocupacionales o de ingresos.

En suma, el modelo de movilidad estructural dominante en la región se ha caracterizado por una importante reducción porcentual de las actividades primarias, fundamentalmente rurales, por una estabilidad de las actividades urbanas de bajo nivel y por un crecimiento de los estratos medios y altos. Sin embargo, la disminución regular e intensa de la fuerza de trabajo ocupada en el sector primario es principalmente absorbida por el sector terciario, y el sector secundario pareciera no tener capacidad de absorción similar a la disminución del primario.

Por cierto que ha existido movilidad social, pero se trataría de una movilidad social parcial, puesto que su dinámica estaría bloqueada. Consideran los autores que la movilidad social existente "solo es posible si no se afecta fuertemente la distribución básica de los recursos económicos". Se trataría de un bloqueo estructural a la movilidad social; la estructura de estratificación ocupacional y sus distorsiones, sería expresiva de lo anterior.

II. CARACTERIZACIÓN DE LOS DISTINTOS GRUPOS SOCIALES

La sociología latinoamericana no sólo establece ciertos parámetros interpretativos en referencia a la estructura y la estratificación de la región, sino también cuenta con numerosos estudios sobre grupos sociales concretos, formados tanto por estudios monográficos como por enfoques de pretensiones teóricas más amplias. Dada la cantidad de estudios existentes no es posible en estas páginas intentar una síntesis más o menos exhaustiva, por lo que es necesario reducirse a algunos ejemplos que se consideran significativos. Además, la mayor parte de los trabajos que describen las características de los distintos grupos tienen una validez restringida al momento del estudio, lo que hace riesgoso todo intento de generalización, no obstante, la intención es precisamente señalar cambios y transformaciones, de modo que lo que en algún momento se afirma como característica de un grupo tiene valor para contrastar lo que en otro momento se postula, dándose de este modo por lo menos una cierta indicación de los rasgos de la transformación.

1. Oligarquía y elites

Conviene en primer lugar hacer referencia a la denominada oligarquía, término con el que a menudo se caracterizó a los grupos altos que tradicionalmente detentaban el poder.

Uno de los estudios más detallados sobre estos grupos es el de F. Bourricaud (1969) que, aunque referido específicamente a un país, el Perú, tiene aportes generalizables. La oligarquía y el dominio oligárquico, se fundan según el autor, en una situación de patrimonialismo casi perfecto, éste se caracteriza por el control que ejerce el "patrón" en las áreas rurales a través de la hacienda y por la constitución de "clientelas" en el medio urbano. Cabe recordar que Medina Echavarría había también destacado en sus escritos la importancia del sistema de Hacienda en la conformación de un modelo de comportamiento socio-cultural en América Latina y además se había referido al sistema de clientela como uno de los particulares modos de la relación político-social en los países de la Región. Ambos resaltan la importancia que adquirirían para estos grupos las conexiones familiares. Bourricaud muestra como a través de las conexiones familiares la oligarquía logra controlar amplios sectores de la economía. Teniendo como centro actividades de carácter agrícola, sus familias dominaban buena parte del comercio exterior, influyen poderosamente en algunos importantes medios de comunicación y diversifican sus intereses como por ejemplo en la construcción. La oligarquía, para el autor, es un grupo que logra un alto grado de control de la riqueza existente. Lo característico es que logran establecer una estrecha relación entre el poder económico y el poder político.

J. Graciarena y R. Franco (1981), apuntan a un cambio en el control del poder que estaría pasando desde la oligarquía a un tipo de poder elitario. De acuerdo a estos autores, un hecho notable en los países latinoamericanos es el fenómeno de ampliación de la base de reclutamiento social de las personas que ocupan posiciones de poder. Este reclutamiento en la forma oligárquica -como ya se ha dicho- es preferentemente de base familística; de modo típico la oligarquía está formada por gente emparentada o muy relacionada con incorporaciones clientelísticas. En cambio, el reclutamiento de tipo elitario procede de una base social más heterogénea. Sin embargo, señalan que, no obstante la posible diversidad de origen de clase de estos nuevos grupos que llegan a posiciones de mando, la mayoría de sus miembros adquieren modos de ser y pensar similares o al menos compatibles. Esto se debería, afirman, a que tienen en común una socialización, experiencia social e ideología afines.

Conviene advertir que Graciarena y Franco no restringen la condición elitaria a los sectores altos de la sociedad, tal tipo de poder se da en distintos segmentos de la misma, constituyéndose por

ejemplo elites empresariales, sindicales, religiosas, militares o de tecnócratas civiles y es posible que entre ellas se establezcan complejas relaciones. La complejidad y heterogeneidad de las elites estaría dada por la propia heterogeneidad de la estructura económica; en el aparato productivo coexistirían un núcleo moderno y dinámico junto a grandes sectores de economía arcaica; también existe un bloque de empresas semi-modernas con niveles más bajos de eficacia y productividad que la de los centros dinámicos, a las cuales las empresas semi-modernas se subordinarían. A cada uno de estos tipos de empresas - de diferentes grados de modernidad- corresponderían patrones de estratificación social diversos, lo que tiene como resultado creciente complejización e incongruencia de la estructura social.

Pareciera por tanto posible distinguir entre oligarquía y elite en función de sus distintos tipos de reclutamientos y sus respectivas bases de poder- agraria aunque con importantes ramificaciones en la primera- en cambio las elites no serían ajenas a los procesos de modernización e industrialización, así como también a la presencia de clases medias numerosas y significativas. Pero, advierte Graciarena (1967) en otro estudio, el hecho es que en América Latina las elites son oligárquicas, el grupo de poder por su reclutamiento tiene características fundamentalmente elitarias, en cambio sus políticas obedecen a los patrones oligárquicos.

2. Sectores empresariales

Otro grupo, ampliamente estudiado, ha sido el de los empresarios, aunque la mayor parte de las investigaciones se ha concentrado en el empresario industrial y son más escasos los estudios sobre los que pertenecen a otros sectores de actividad. El hecho es comprensible por el papel que tuvo en el proceso de desarrollo latinoamericano el surgimiento de una economía industrial de consideración. Cuando se hacía referencia a los orígenes del empresariado industrial de América Latina, por lo general se constataban dos tipos de procedencia. Un grupo de empresarios provendría del ascenso social de los inmigrantes externos, el otro sería el producto de la diferenciación económica de las antiguas clases productoras del período exportador. De esta forma el empresariado industrial nacería dividido y con fuertes limitaciones para adquirir conciencia de sus particulares intereses. Sin embargo en ambos casos el grupo de referencia ideológica habría estado dado por la vieja oligarquía; a veces porque esa es su procedencia y en las otras por un afán imitativo que les proporcionara los símbolos de la integración. Por lo común tendieron a vincularse con los grupos de mayor poder económico social, de modo que las expectativas de una "alianza industrializadora"- idealmente constituida por empresarios industriales, sectores medios y obreros- fue muchas veces solo la aspiración de ciertos ideólogos o un hecho circunstancial, sobre todo los empresarios más grandes se identificaban más con los intereses de los grupos que detentaban poder económico social que con opciones alternativas.

Otro hecho bastante importante -y que incide en lo anterior- es una tendencia, existente desde un período bastante prolongado, a la formación de grandes conglomerados económicos, los que incorporan a su funcionamiento todo tipo de actividades, lo que vinculaba estrechamente a la industria a otros sectores- como Bancos por ejemplo- controlados por grupos más tradicionales.

Además, especialmente en las empresas grandes, la dependencia externa -aunque sus actividades se dirigieran al mercado nacional- era de consideración. Dicha dependencia se expresaba como dependencia financiera, dependencia tecnológica e incluso en términos del capital accionario, de modo que la vinculación de intereses tendió a privilegiar todo aquello que hacía posible tal conexión y a aquellos intereses que la viabilizaban.

Por cierto que también es importante el grupo de pequeños y medianos empresarios, que si a veces mostraban ciertas conductas relativamente conflictivas con los grandes grupos, se encontraba por lo común en una posición de acentuada subordinación a los mayores como para poder extremar los conflictos. Por otra parte, tal tipo de empresas carecía de condiciones para atender positivamente la demanda de sus asalariados, por lo que tenían conflictos con esos sectores y procuraban alianzas con los grupos de mayor poder con el fin de contener las presiones. Además, la pequeña y mediana industria tenderán a ser muy afectadas en los momentos negativos de ciclo económico. Su eficacia económica, por diversos motivos, no mostró signos alentadores. Un estudio hecho en Chile por G. Campero (1984) anotaba que la pequeña industria entre 1967 y 1979 disminuyó el número de establecimientos en un 10.5% y el valor agregado para el sector en 27.6%

Los rasgos del comportamiento empresarial en términos de su capacidad de creación, innovación, enfrentamiento de riesgos, etc. preocupan particularmente a los sociólogos interesados en la conducta de tales grupos y su incidencia en las modalidades del proceso de desarrollo. Muchos estudios mostraban que, salvo algunas excepciones y en coyunturas muy especiales, los empresarios no se caracterizaban por una disposición a invertir asumiendo el riesgo de nuevas empresas: la orientación más difundida parecía estar dirigida por un aprovechamiento de las facilidades que presentaba el mercado y no por la intención de constituir nuevas situaciones. Muchos de los empresarios operan en mercados cautivos, lo que habría generado en ellos a menudo un comportamiento poco innovador. Sus orientaciones hacia las "ventajas del mercado" lleva en muchos casos a que predominen en ellos comportamientos que son más propios del espíritu comercial y financiero. Por consiguiente, gran parte de las investigaciones hechas muestran que el comportamiento empresarial se caracterizó - por largos períodos- por una tendencia más adaptativa que por una opción transformadora. La conducta empresarial tendió a ceñirse a la posibilidad de una demanda que está constituida en función de una determinada estructura social; la estructura productiva reproducía los patrones de la demanda socialmente estructurada.

3. Sectores Medios

Además de la preocupación por el papel de los empresarios en el proceso de desarrollo, la sociología latinoamericana ha prestado una particular atención al comportamiento de los sectores medios, tanto en función de su rol en el proceso político como en el proceso de modernización en general. En el trabajo de Filgueira y Geneletti se dedicó atención preferente a esos grupos, porque, a juicio de los autores, el análisis del cambio en la proporción que representa la clase media sobre el total de la población económicamente activa es un buen indicador de los cambios en el conjunto de los patrones de estratificación social. Consideraron además que esto sería un factor clave para comprender la movilidad social. Dada la evidente heterogeneidad de ese grupo y la amplitud que el concepto de clase media tiene, las investigaciones pusieron énfasis en la composición por estratos que registraron las distintas ramas de actividad, puesto que la tesis que sustentan es que el crecimiento de la clase media está vinculado al cambio de la composición de la población económicamente activa por rama de actividad.

Gran parte de los que han estudiado el tema tienden a señalar que en América Latina la expansión de los sectores medios ha ocurrido fuera de proporción respecto al grado de desarrollo de las fuerzas productivas, esto sería válido para la mayoría de los países de la región.

Respecto a las causas que habrían dado origen a la hipertrofia se señala una serie de procesos que habrían tenido un carácter convergente, como la urbanización, el desarrollo de la educación y

el proceso de burocratización. La mayoría pensaba que el factor fundamental en la expansión de las capas medias ha sido precisamente la expansión del aparato estatal.

Autores como L.Ratinoff (1967) han tratado de distinguir distintas fases en la evolución histórica de estos sectores, teniendo en cuenta especialmente los tipos de comportamiento que a cada una de las fases se ligan; así, distinguen una fase de ascenso, caracterizada por la búsqueda y logro de apoyo de los sectores populares a las propuestas políticas de los sectores medios, por una importante capacidad de creación institucional, por la formulación de políticas e ideologías favorables a la intervención del Estado y por la introducción de cambios en el plano económico, social, cultural y político. Una segunda fase es la que denominan "fase de compromiso", donde el rasgo predominante estaría dado por la intención de garantizar las posiciones ya logradas.

Jorge Graciarena postula también la existencia de un ciclo histórico largo en la comprensión de estos grupos, en donde el eje es el grado de autonomía que los sectores medios tienen vis a vis otros grupos. Esta autonomía habría sido muy baja en los comienzos de la sociedad latinoamericana, esto es, después de la independencia; más tarde, durante las primeras décadas del siglo XX, la autonomía habría ido en ascenso, hasta alcanzar su grado mayor en diversos momentos según los países; a partir de ahí, señala, comienzan a declinar hasta llegar a la situación del momento en que escribe, en donde nuevamente su autonomía es muy baja.

El autor citado distingue no obstante dos grupos principales en el proceso descrito, uno al que denomina "clases medias residuales", que se habría formado en la época colonial y durante el siglo XIX en estrecha vinculación con las clases altas y con altos niveles de dependencia estructural y de prestigio respecto a ellas. Este grupo habría estado muy vinculado a la economía tradicional y tiende a declinar, pero sin perder toda significación, puesto que -postula- hoy día aparece ligado principalmente a ciertos sectores de la burocracia pública como la judicatura, al servicio diplomático y algunos niveles de la educación. Su comportamiento estaría orientado por los valores de la clase alta. Un segundo grupo, el de las "clases medias emergentes", sería el producto del desarrollo económico y sus bases principales se encontrarían en el sector moderno de la economía: en la industria, el comercio y servicios. Habrían tenido una mayor autonomía que el grupo anterior y habrían sido quienes promovieron el desarrollo económico, enfrentándose en tal tarea con la oligarquía y las clases medias tradicionales. Este conflicto, sostiene Graciarena, fue importante y marca un momento esencial en el proceso histórico latinoamericano, pero poco más tarde tendió a desaparecer.

Muchos autores sostienen que una parte importante de los sectores medios ha disfrutado de condiciones casi parasitarias que han sido promovidas por regímenes que utilizaron o utilizan los recursos del Estado para ampliar exageradamente el número de empleos burocráticos, ofreciendo créditos baratos para las empresas y los profesionales, lo mismo para vivienda y consumo, promoviendo políticas asistenciales públicas que benefician principalmente a esos sectores y otras medidas similares. Esta situación de privilegio se ha tornado consciente para tales grupos y por consiguiente - sostienen los analistas- habrían adoptado actitudes de defensa de un status-quo que les resultaría ventajoso. Por otra parte, se señala que tienen un peso significativo en los esquemas de poder existentes, debido a su número y a su influencia social, que se acrecienta por el papel que juegan en el aparato del Estado tecnócratas y burócratas salidos de sus filas. Es por todo esto que los sectores medios habrían contribuido en gran parte a conformar los rasgos de algunos de los estilos de desarrollo que han tenido vigencia en la región. A pesar de lo señalado, sin embargo, algunos autores reconocen que, dado que los sectores medios han acumulado niveles de educación

relativamente altos, lo que se traduce en formación y capacidad profesional, habrían contribuido a un cierto desarrollo de la racionalidad técnica con un influjo considerable en los niveles de productividad económica.

El problema de las diferenciaciones internas en los sectores medios ha captado el interés de los analistas y son variados los criterios que han utilizado para establecer sus diferenciaciones. Filgueira y Geneletti las dividen por ejemplo entre aquellas que desempeñan ocupaciones no-manuales de status alto y las de ocupaciones no-manuales de status bajos. Estas últimas son las que manifiestan un mayor crecimiento, lo que implicaría una cierta "proletarización" de estos estratos, aunque esto no necesariamente significa una identificación subjetiva con los sectores populares. Pero, junto al crecimiento de sectores medios relativamente pauperizados se da la emergencia de una clase media "moderna". El interrogante que se plantea es si ese crecimiento es susceptible de mantenerse constante y cuales podrían ser las condiciones para que tal hecho suceda en cada país. Cualquiera que sea la respuesta a esa interrogante, lo que es un hecho es que la mayor parte de los que estudian los sectores medios coinciden en señalar la importancia de los grupos tecnocráticos vinculados a tales estratos. El propio desarrollo - se dice- más el efecto de demostración de los países avanzados del sistema internacional ha obligado a crear una estructura de nivel técnico alto. La posición que ocupan significa que pueden incidir de manera importante en la conformación de ciertos rasgos del estilo de desarrollo. G.O'Donnel (1972) por ejemplo, señala que los tecnócratas de alto nivel de las más grandes instituciones tienen ciertos rasgos de formación y socialización comunes y que establecen entre sí vinculaciones que crean un mutuo reconocimiento y características de conductas similares cualquiera sea el sector en que actúen. Su comportamiento estaría orientado por una cierta definición de lo racional, lo adecuado y lo técnicamente eficaz. Florestán Fernández, con referencia a los sectores medios - y al parecer pensando más bien en los grupos antes señalados- apunta que son los portaestandartes de la ultramodernización y que en esa esfera las clases medias son las que tienen las mejores posibilidades de autovaloración en el mercado: en la modernización estaría el elemento específico de sus intereses y actuación de clases. Los cambios en la importancia de los distintos sectores dentro de los estratos medios tiene consecuencia para la ideología del conjunto. Según Graciarena los sectores medios han abandonado sus postulaciones ideológicas iniciales y como consecuencia han debilitado sus posibilidades de acción sobre las otras clases. Considera que el poder de los sectores medios estuvo siempre basado en la ampliación del control del Estado y por ello, al aceptar ideologías que disminuyen la legitimidad de la intervención estatal, minan la base de aquel y dejan la dirección efectiva de los procesos económicos en manos de las grandes empresas.

4. Los obreros.

Respecto a la clase obrera, los datos de que se dispone señalan que entre 1960 y 1980 los estratos que la componen han adquirido un peso creciente en la mayoría de los países, no obstante, en términos comparativos con el resto de la población económicamente activa su peso no adquiere aún un carácter decisivo y varía mucho en términos del país que se considere; así, por ejemplo, en Argentina los obreros representan el 27.5% de la población económicamente activa, en Chile el 25%, no alcanzando a más del 19% en Venezuela y Panamá, al 17.5% en México, al 16% en Colombia, al 15% en Brasil y a menos del 15% en Perú.

Otro hecho a destacarse, al igual que en los sectores medios, es el de la heterogeneidad de su composición interna, aunque en el caso de los obreros esto no obedece tanto a diferencias en el tipo de ocupación o actividades desempeñadas -como en el caso de los sectores medios- sino que más bien a otros factores. Las primeras diferencias que los investigadores sobre el tema señalaron hacían

referencia a una "antigua clase obrera" y a una "nueva", formada esta última por los procesos de migración interna y expansión acelerada de la industria durante el proceso de sustitución de importaciones. La mayor parte de los estudios constituyen una especie de "tipo ideal" de la vieja clase obrera, que en propiedad correspondía más a los países de la Costa Atlántica de América Latina, específicamente a Brasil, Uruguay y Argentina y más propiamente a las ciudades que habían tenido alguna actividad industrial importante anterior a la sustitución de importaciones. De este modo se postulaba que la clase obrera tenía un fuerte componente de migración europea, particularmente italiana, española y portuguesa que poseía una relativa tradición obrera, ciertos niveles de calificación, aunque próximas a algunos rasgos artesanales e ideologías propias del movimiento obrero de sus países de origen. Investigaciones posteriores corrigieron muchos de estos supuestos, primero se señaló que la experiencia -como se ha dicho- correspondía a algunos países, que incluso en el caso en donde la migración europea había sido importante, no necesariamente la mayoría del contingente emigrado tenía experiencia obrera previa y se señalaba la importancia de los antecedentes rurales de la migración externa. Se apuntó a que mucho de lo que se afirmaba correspondía a grupos relativamente restringidos pero que habían jugado una función como grupo dirigente y que estaba confundiendo el carácter de la elite de dirección con las características del conjunto. Estos rasgos típicos ideales atribuidos a la vieja clase obrera se utilizaron para contrastarlas con aquellos que eran propios de los nuevos contingentes formados -como se ha dicho- por la migración interna y la expansión del sector industrial. Válida o no la comparación, la caracterización de los "nuevos obreros" tenía un cierto valor por sí misma.

Los rasgos que más a menudo se destacaban eran que tales nuevos contingentes tenían un nivel de instrucción bajo, a lo que se agregaba también una baja calificación, puesto que no provenían de lugares donde hubieran tenido una experiencia semi-industrial -ni tampoco artesanal- previa. Su proveniencia del mundo rural fue postulado al inicio como uno de los elementos clave de sus conductas y características pero se demostró que en algunos países -por ejemplo en el estudio de A.Gurrieri (1968) en Chile- que esta aseveración demasiado rotunda requería ser más cuidadosamente analizada, puesto que aún en el caso de la migración la experiencia del migrante incluía una cierta experiencia en ámbitos urbanos de provincia, claro está que de menor tamaño. Otro hecho interesante que el autor señala es que, por lo menos en el país estudiado, la formación por migración de los sectores obreros no era una experiencia nueva y que formaba parte de la historia del origen de la clase obrera. No obstante, pensando en el conjunto de los países latinoamericanos, el hecho es que a partir de la post segunda guerra mundial, la migración interna pasó a ser un fenómeno masivo y los nuevos contingentes que se formaron lo hicieron en el momento de expansión del consumo de masas, lo que influyó en la conformación de su tipo de demandas. La incorporación a la vida urbana, en términos de lo que en su momento significaba, por ejemplo, acceso a vivienda, educación, prestaciones sociales, etc., primaba frente a las reivindicaciones más específicamente referidas a la vida de trabajo.

Por cuanto el cambio que se estaba produciendo, no sólo afectaba a los grupos obreros, su carácter es mucho más amplio e incidía en el conjunto de la sociedad. El sistema normativo anterior ya no tenía la misma eficacia y esto afectó a los grupos obreros. La conformación de una identidad de clase pareció siempre como un hecho difícil, en especial en términos de definición de intereses comunes, la solidaridad que se constituía se relacionaba preferentemente con grupos primarios. Todo lo anterior se constituyó en elemento de explicación de lo que parecían ser las conductas políticas más generalizadas, esto es, el constituirse como masas disponibles y fácilmente manipulables.

Las afirmaciones que se han apuntado tienen un rango de generalización muy amplio y era necesario introducir algunas diferencias importantes. T. Di Tella (1964) estableció una distinción entre dos estratos principales en la conformación del conjunto del sector obrero. El estrato bajo es el que más se aproxima a lo que antes se dijo: el nivel cultural de los miembros sería reducido y la calificación que poseerían sería escasa. Di Tella señalaba la tendencia en ellos a conformar un estilo de "personalidad autoritaria": la perspectiva social de tales grupos sería confusa y mostrarían una cierta disposición a participar en fenómenos de masas, en donde existiría la ilusión de una participación directa no mediada por organización alguna. El estrato alto estaría conformado en cambio por individuos de mayor nivel de educación y calificación, por esto a menudo tendrían la posibilidad de constituirse en dirigentes. Dado lo anterior, tendrían posibilidades mayores de movilidad social, tanto personal como familiar; esto los aproximaría a los sectores medios de los cuales internalizaron sus pautas de valores. Su distancia social con respecto a los estratos obreros bajos los llevaría a interpretar los intereses del conjunto a partir de sus propias condiciones, la identidad con los valores de los sectores medios dificultaría la comunicación con el resto de la clase obrera e incluso la cabal comprensión de sus problemas. El hecho es que ni en los estratos bajos ni en los estratos altos se constituiría una clara identidad de clase.

La diferencia entre obreros calificados y no calificados pasó a ser un elemento importante en el análisis de la estratificación interna del sector. Diversos estudios mostraron que por ejemplo en Sao Paulo - una de las ciudades más industrializadas de Brasil- en la década del setenta y más adelante, los obreros no calificados no mejoraron su nivel de vida, en cambio los obreros calificados si lo hicieron y vieron aumentar su salario real. Incluso en los momentos de regresión salarial ésta fue mucho más significativa en los obreros no calificados. La separación entre la masa no calificada y el grupo obrero con mejor inserción en la vida industrial se consideraba que repercutió -en muchos casos- en la orientación del movimiento sindical e incluso en algunas manifestaciones políticas. Se postulaba que no se compartían los mismos valores e intereses y que el grupo más calificado tendía a ser percibido como una elite privilegiada.

5. Los campesinos.

En los análisis que se hicieron sobre el campesinado en América Latina es importante destacar la influencia que tuvieron los enfoques antropológicos, tanto en la forma de describir sus estructuras como en el estudio de sus rasgos de comportamiento. Además, muchas de las primeras formulaciones corresponden a investigadores estadounidenses, lo que incluso se expresaba en la terminología utilizada. Redfield (1956) por ejemplo distinguía, en el campesinado, a la pequeña comunidad aislada, al "peasant" y al "farmer". Peasant serían aquellos que tienen un control sobre la tierra, pero lo significativo es que esto les hace posible el mantener e incluso desarrollar en común un modo de vida tradicional, la agricultura es el fundamento de ese modo de vida y no se la concibe principalmente como una inversión, por cuanto una parte de la producción se vende en el mercado, pero la agricultura no se concibe principalmente como una empresa. Lo contrario sería el caso del farmer, que sí tenía una orientación empresarial, en donde la agricultura es su negocio.

Otros investigadores latinoamericanos, como A. Quijano (1967), subrayan en la definición del campesinado la relación de poder en la cual se insertan, de modo que el campesinado -se dice- sería aquella parte de la población de las áreas rurales que pertenece a las capas económicas y socialmente dominadas, esto con prescindencia de lo que puede ser su rol específico, pudiendo ser jornaleros, colonos, minifundistas, pequeños comerciantes, artesanos, estudiantes, etc. No significa lo anterior el olvido de estas diferenciaciones, sino la conformación de una categoría amplia e inclusiva.

H.Landesberger (1969) trató de resumir los rasgos comunes a las distintas definiciones que se habían proporcionado respecto al campesinado y consignó como tales las siguientes: se entendía como campesino al "cultivador rural", esto es, aquellas personas ligadas al trabajo de la tierra o muy cercanas a ella; su orientación era dual, tanto hacia la familia como hacia el mercado, pero no percibían su posición como la de quien maneja un negocio con el fin de obtener el máximo de provecho; sus conductas están referidas a una comunidad, por lo general un conjunto limitado de familias que comparten las mismas normas y valores y que ocupan una posición subordinada en un orden jerárquico económico y político. Para el propio Landberger lo esencial sin embargo es que se trata de un cultivador rural de posición política y económica baja y sus características particulares deben definirse empíricamente en cada caso.

Stinchcombe (1961-1962) en cambio hizo el intento de establecer una tipología diferenciada de campesinos según los tipos de empresas agrícolas a las que estuvieran vinculados. Diversas categorías eran las constitutivas de esta tipología, tales como el poder respecto a la toma de decisiones productivas; el poder de tomar decisiones sobre la distribución de beneficios; el valor de la tierra; el hecho de que el propietario disponga de poder policial sobre los trabajadores o tenga con ellos relaciones de parentesco; el volumen de capital requerido para hacer funcionar la empresa, con exclusión de la tierra; el grado de racionalización técnica incorporado a la empresa. En base a los criterios señalados Stinchcombe daba cuenta de empresas agrícolas como la Hacienda, que pertenecía a un sistema aún de rasgos señoriales y características precomerciales. Se caracterizaba por el hecho de que la tierra se encontraba distribuida en dos partes, una dividida en pequeños lotes que estaban en manos de los campesinos, estos practicaban en ella una agricultura de subsistencia; la otra parte constituía el dominio señorial y su producción se dirigía al mercado, esta tierra era trabajada por los campesinos antes mencionados y a menudo el trabajo se constituía en base a obligaciones consuetudinarias. Tanto el precio del trabajo como el de la tierra era bajo y el poder del terrateniente casi absoluto. La producción no es abundante y la eficiencia muy baja. Su producción denota separación entre los terratenientes y el campesinado; a menudo el primero era un "propietario ausentista" que desarrolla actividades políticas en la ciudad, el campesinado en cambio vivía al margen de ese mundo y sus condiciones eran las de la apatía, el atraso y la carencia de derechos políticos.

Otro tipo de empresa agrícola lo constituye la plantación, siendo éstas grandes propiedades capitalistas dedicadas a cultivos que por lo común exigen varios años para su maduración y gran cantidad de mano de obra; pueden también requerir de otro tipo de inversiones de largo plazo, como por ejemplo inversión en maquinarias. El trabajo que se requiere es de tipo intensivo y frecuentemente tiene un carácter estacional. Stinchcombe señala que la clase dominante en este tipo de empresa se preocupa de evitar el surgimiento de la pequeña propiedad y aún la sofoca en el caso de que surja. El control técnico -apunta- estaría en manos del grupo social mencionado.

La estancia para el autor citado, sería una empresa capitalista que practica la ganadería o la agricultura extensiva y en donde la mano de obra es preferentemente asalariada. La tierra por sí misma tiene poco valor de cambio y la mano de obra es barata, fluctuante, móvil y con escasos lazos familiares, viviendo en campamentos colectivos.

Se anota también la existencia de empresas basadas en el arrendamiento de tierras que se explotan en términos familiares; en estos casos el terrateniente propiamente tal es un rentista que entrega su tierra a cambio de un pago, el que puede realizarse en dinero o especies o en una mezcla de ambas modalidades. El funcionamiento de tal tipo de empresas se caracterizaría porque se trata de tierras de alta productividad y con precio de mercado elevado, en ellas se da una gran intensidad

del trabajo pero un escaso desarrollo de la mecanización agrícola, la mano de obra -además de la familiar que se puede utilizar- es barata; el ciclo agrícola tiene la duración de un año o menos y no existirían economías de escala apreciables en factores que no sean el trabajo. El contacto social entre rentistas y campesinos sería muy tenue, de modo que ambos grupos desarrollarían estilos de vida altamente discrepantes.

Por último Stinchcombe se refiere a la pequeña propiedad familiar que corresponde al productor. Por lo general sus costos son relativamente estables, sus mayores problemas derivan del proceso de comercialización, sus conflictos se dan con los intermediarios, comerciantes y acreedores, no obstante, la comunicación al interior del grupo es baja.

Los estudios del tipo de los señalados no solo sirvieron para caracterizar las diferenciaciones al interior del campesinado y por consiguiente la estructura rural existente, sino que además -preferentemente durante los años sesenta y principios del setenta -pretendían constituir la base de explicación del surgimiento de movimientos campesinos que se movilizarían en función del proceso de reforma agraria que en muchos países tenía lugar. El objetivo era comprender las orientaciones de estos movimientos y el tipo de nuevas estructuras a que podían dar lugar teniendo en cuenta lo que era o había sido su tradicional vinculación con la tierra, de tal modo que la investigación se orientó preferentemente a las características de los distintos movimientos campesinos que en ese momento aparecían como significativos.

6. "Marginales" e "informales"

Los primeros trabajos referidos a las personas que hoy tienden a agruparse bajo el concepto de "sector informal" hicieron más bien uso de la noción de "marginalidad". El hecho fue que a partir de 1950, y como resultado del proceso masivo de migración rural-urbana, empezaron a constituirse en las grandes ciudades tipos de aglomeraciones caracterizadas fundamentalmente por la instalación de viviendas improvisadas en terrenos que eran "ocupados" de modo espontáneo por estos nuevos habitantes. Al estudiarse tales asentamientos urbanos fue posible percatarse de que no estaban constituidos sólo por migrantes de origen rural, a menudo también formaban parte de ellos los expulsados de la propia ciudad. La preocupación por estos sectores de población llevó también muy pronto a poner en evidencia que otros grupos, a veces más antiguos en la ciudad, tenían condiciones similares de precariedad, como es el caso de los habitantes de tugurios y conventillos urbanos; sin embargo, lo que impresionaba era la amplitud y masividad del nuevo fenómeno.

La inicial preocupación por la marginalidad ecológica condujo rápidamente a una preocupación por la condición social de estos grupos de población y sus características. Dada la importancia que se atribuía al fenómeno de la migración, la discusión giró en torno a la permanencia en tales grupos de características propias del mundo rural, de donde se postulaba que provenían, y cuales eran sus formas y capacidades de adaptación a las nuevas condiciones. En un primer momento tendió a considerarse la situación de estos grupos como propia de una fase de transición entre el mundo rural y el mundo urbano, aunque algunos autores - como J.Matos-Mar por ejemplo- señalaron que en situaciones como la del Perú, dada la masividad de los contingentes, se estaba produciendo una especie de ruralización del mundo urbano, lo que se condensaba en el título de un escrito sobre la "Serranización de Lima". Los clásicos estudios de O.Lewis tendieron a mostrar que más que una inserción en el mundo urbano, tendía constituirse una verdadera "cultura de la pobreza".

G.Rosenbluth (1963), en un estudio pionero hecho en poblaciones marginales de Santiago de Chile mostró la escasa participación de estos grupos en los beneficios del desarrollo económico, su escaso acceso a las instituciones que son propias al Estado Nación y por consiguiente la marginalidad política, económica y social que les afectaba, la dimensión de la marginalidad adquiría una acepción más amplia que la puramente ecológica. Los estudios hechos por DESAL también mostraban que los grupos de pobladores aludidos tendían a no participar de las normas y valores de la sociedad, que su inserción en el mundo del trabajo tenía rasgos permanentes de precariedad, que no tenían acceso a las decisiones importantes, y que tampoco participaban en modo efectivo en la solución de sus propios problemas. El tipo de trabajo anterior llevó a una preocupación más específica sobre la forma de inserción económica de estos grupos, en especial autores que tenían una mayor sensibilidad a enfoques de tipo marxista iniciaron una discusión sobre la función económica de tales grupos. En el caso de J.Nun y otros se acudió a la categoría de ejército de reserva, aunque en sucesivas elaboraciones - debidas en gran parte a una polémica donde, además de los mencionados, participó F.H. Cardoso - la noción de ejército de reserva trató de adecuarse a las particulares condiciones de economías dependientes como las latinoamericanas, las críticas a la aplicación de la noción de ejército de reserva enfatizaban el carácter de "población excedente" que tales grupos tenían, respecto de la economía y advertían sobre el problema de la incapacidad de absorción del sistema económico vigente. Lo que se postulaba era que el proceso mismo de desarrollo y modernización en América Latina tenía capacidad para desorganizar formas económicas anteriores, pero no tenía la misma capacidad para absorber a los desplazados en formas productivas.

Lo significativo de los estudios que empezaron a preocuparse por los modos de inserción económica de estos grupos fue el que se abandonó las primeras ideas que habían supuesto que la condición de marginalidad era un momento de una fase de transición de la vida rural a la vida urbana y que tales grupos terminarían por insertarse de modo "normal" en esta última. El acento pasó a estar puesto en los rasgos del sistema económico y sus características negativas. Muchos de los trabajos posteriores se vincularon a estudios hechos por el PREALC, en donde se articuló la noción de desigualdad con la noción de economía informal. V.Tokman (1979) señalaba la incapacidad del sector moderno de la economía para absorber mano de obra al ritmo requerido y al mismo tiempo se ponía énfasis en la heterogeneidad de la estructura productiva, esta heterogeneidad determinaba la existencia de mercados de trabajo diferenciados. Gran parte de los nuevos integrantes de la fuerza de trabajo urbana, ya sea aquellos que provienen del propio crecimiento vegetativo o de la migración, no encuentran ocupación en el sector moderno. La búsqueda de trabajo por parte de estas personas se orienta entonces hacia otros estratos productivos, en estos el mercado de trabajo funciona de manera distinta, la demanda de mano de obra no depende del proceso de acumulación dentro del sector sino que el nivel de empleo está determinado por el excedente de fuerza de trabajo y por la posibilidad que ofrece el mercado de producir o vender algo que genere algún producto.

Señala Tokman que se constituyen básicamente dos tipos de mercado de trabajo, uno formal y el otro informal; en el primero los puestos de trabajo se ubican en empresas organizadas y en servicios personales requeridos por los estratos de mayores ingresos, a estos puestos acceden las personas más calificadas y con más experiencia en cada categoría profesional. Por su parte, el mercado de trabajo informal se constituye por aquellos que desarrollan actividades por cuenta propia, los que trabajan en empresas pequeñas y los que prestan servicios personales de baja productividad. Añade, además, que en el mercado de trabajo informal predominan las actividades por cuenta propia, donde el "empresario" es a la vez "trabajador". En gran parte debido a lo anterior, el salario no es la forma de remuneración más generalizada, y casi no hay presencia de una acción del Estado que regule las relaciones de trabajo, tanto en materia de legislación al respecto como el control de las mismas.

El estudio que se cita muestra que, a pesar de las definiciones proporcionadas, es difícil la determinación empírica del tamaño del sector informal, existiendo varias alternativas para su medición. Una de ellas consideraría preferentemente la posición ocupacional y se incluiría dentro del sector informal a los ocupados por cuenta propia, a los servicios domésticos y a los ocupados en unidades productivas de menos de cuatro personas. La segunda es considerar como tales a todos aquellos que perciben un ingreso de un mínimo fijado exógenamente. Y la tercera es considerar sector informal a todas aquellas que no efectúan contribuciones al seguro social, con excepción de los profesionales y ocupados en establecimientos de más de cinco personas; al grupo de informales se agregaría también las empleadas domésticas. Pese a las dificultades de medición, en 1975 aproximadamente se calculaba en base a estudios existentes en diversas ciudades de la región, que el sector informal ocupaba entre el 46 y el 50 por ciento de la mano de obra urbana. Respecto a las características de las personas ocupadas en dicho sector se concluía que: la participación de la mujer en el sector informal es mayor que en el resto de la economía, aún excluyendo al servicio doméstico; que en el sector informal se concentran los trabajadores más jóvenes y los más viejos; que también se concentran en este sector los de menor educación; respecto a las actividades que desempeñan, alrededor del 80 al 85 por ciento de los ocupados en el sector informal se vinculan a actividades de comercio, servicios profesionales, y actividades que se catalogan como "industriales", tales como calzado, confecciones y preparación de alimentos. Es importante que los estudios muestran que los vendedores ambulantes, que, como dice Tokman, para muchos representan la imagen física del sector informal, en la mayor parte de los países no exceden del 10 por ciento de la ocupación en el sector; las actividades "industriales" del sector informal, en países como México, El Salvador y Paraguay ocupaban un 15 por ciento del total del sector.

III. HACIA UN NUEVO ESTILO DE DESARROLLO

El proceso iniciado a partir de la segunda guerra mundial se caracterizó en muchos países, por lo menos en los mayores como el caso de Brasil analizado por F.de Oliveira (1989), por un impulso industrializador que como concepción estratégica trataba de basarse en la expansión de la industria de base, tanto de bienes como el hierro, el acero, la química orgánica; o las productoras de energía como petróleo y energía eléctrica. La creación y desarrollo de industrias de base pretendían evitar estrangulamientos externos y transmitir aumentos de productividad al sector de producción de bienes de consumo y al sector de bienes no durables. El supuesto era la relación positiva entre progreso técnico y acumulación de capital. El financiamiento de tal opción se pretendía basar principalmente en una política fiscal, cambiaria y monetaria, en la valorización de recursos y en un mejoramiento de la relación de intercambios. Un elemento fundamental para la dinamización de la economía fue desarrollar una compleja política de subsidios.

Los primeros problemas que empezaron a advertirse, desde el punto de vista estrictamente económico fue el de un aumento de la demanda de los bienes intermedios importados como también de los bienes de capital. Por otra parte, la monetarización del conjunto de la economía significó una mayor demanda interna, pero la oferta no mostró la misma capacidad de respuesta.

La estrategia posterior trató de basarse en el crecimiento del sector productor de bienes durables de consumo, esto se llevó a cabo en algunos países con un alto grado de extranjerización del propio sector. Pero también esta estrategia mostró fuertes problemas. El sector de bienes de consumo durables, si bien transmite demanda al sector de bienes capital e intermedios no necesariamente transmite aumentos de productividad, por el hecho de ser un sector terminal. El sector productivo de bienes no durables de consumo también transmite demandas por la vía de bienes salarios, pero tampoco necesariamente aumentos de productividad. De hecho, la velocidad de expansión del sector productor de bienes de consumo durables dejaba rezagados a los otros dos sectores mencionados; la propia demanda del sector de bienes de consumo durables se transformó en aumento de la demanda de importaciones. Por otra parte, se dio también una diferenciación muy fuerte en términos de tasas de ganancias de cada sector, siendo mucho más alta en la producción de bienes de consumo durables, esto implicó una fuerte tendencia a la concentración de la renta. Pero a pesar de ello, debido a que ese sector tiene una rápida obsolescencia tecnológica, la acumulación para satisfacerla debió ser muy rápida y alta, lo que a la vez volvía a presionar sobre la elevación de la tasa de ganancia y la concentración. Los requerimientos de capital dinero pasaron a ser muy importantes, lo que se tradujo en un fuerte aumento de la deuda externa.

Son conocidos los hechos que provocaron la crisis de ese estilo de desarrollo, por lo cual la etapa posterior se caracterizó por la implantación de políticas de ajuste, que se expresaron principalmente en políticas de contención salarial, de contención de demandas y de recorte del gasto público. A estas políticas se añadieron la renegociación de la deuda y un esfuerzo por lanzar una acelerada política de exportaciones. Dado el predominio de la opción exportadora, la tasa de cambio pasó a tener gran importancia, siendo en muchos casos crucial la relación cambio-salario para mantener la competitividad de las exportaciones, es decir, mantener la tasa de ganancia de los exportadores.

La dinámica de la acumulación interna empezó a estar pautada por la dinámica productiva internacionalizada y el financiamiento de la acumulación por un mercado internacional de capitales.

De hecho, la tendencia es a una mayor internacionalización de la economía, a que las exportaciones tengan un carácter central y a un financiamiento externo de la acumulación.

Algunos autores vinculados a la CEPAL - especialmente A.Pinto- han puesto de relieve, como una de las características del estilo vigente de desarrollo, el que su modalidad de crecimiento estuviera fuertemente influida por un tipo de consumo altamente imitativo, de modo que se pretendió satisfacer con producción local una demanda de bienes semejante a la de la nación más avanzada del orbe. Además, el patrón del gasto público también ha servido de apoyo a la tendencia imitativa, exacerbándola en lugar de promover su corrección. O.Altimir (1990), sobre la base de esos trabajos, ha sistematizado los aspectos que ese estilo de consumo ha tenido en el tipo de desarrollo latinoamericano, especialmente en su proceso de industrialización, que se basó en una expansión continua del consumo interno tanto privado como público. Las inversiones, a su juicio, y entre ellas una gran parte de las inversiones públicas, fueron inducidas por la ampliación de la demanda de consumo y de servicios públicos complementarios. El patrón de industrialización se constituyó -a partir de un momento determinado- en función del consumo altamente imitativo al que se aludía, lo que condujo a configurar aparatos industriales desarticulados. Por otra parte, la satisfacción de esa demanda llevó a procesos de complejidad creciente que implicaban una alta densidad de capital y escalas mayores, lo que se traduce en grandes necesidades de inversión por cada unidad producida y subutilización de la capacidad productiva. Las mayoría de los países basó su participación en el comercio internacional en la exportación de bienes primarios, de modo que el sector permanece sujeto a las alternativas y tendencias de la demanda internacional de tal tipo de bienes y lo que más los afecta es la inestabilidad de los precios en ese ámbito. En algunos casos se ha introducido un cierto componente industrial en las exportaciones, pero en su mayoría se trata de la elaboración de recursos naturales, los productos industriales básicos tienden a reproducir en el mercado internacional condiciones similares a los que caracterizan tradicionalmente a los mercados de productos primarios.

No obstante, empezó a notarse - especialmente después de la crisis del 82 - una cierta transformación importante al interior del sector industrial. Es así que se elevó el coeficiente de exportaciones de ese sector desde un 8% en 1980 a un 11 por ciento en 1987. El autor citado señala que parte de ese crecimiento está asociado a la caída del mercado interno, pero que un componente no despreciable del porcentaje de aumento se debe a incrementos de la producción para el mercado externo. De este modo, tanto en la modalidad de exportación de productos primarios que sufrieron una cierta industrialización, como en el propio sector industrial, se han generado "islotos de modernidad productiva" asociados a la exportación de bienes no tradicionales.

Particularmente en los momentos anteriores al "ajuste", por el hecho de que el Estado desempeñaba una considerable actividad que implicaba una alta inversión en rubros tales como infraestructura, creación de empleo público, transferencia de capital al sector privado, subsidios, expansión de los servicios sociales, etc., debió generarse como contraparte un aumento de la carga tributaria. No obstante, la capacidad de recaudación tributaria ha tendido a crecer menos que la participación de los gastos públicos en el producto. La ampliación de la base tributaria quedó a la zaga y en muchos países se deterioró el cumplimiento de tales obligaciones.

El modelo se ha caracterizado, por tanto, por una fuerte heterogeneidad estructural, que en el plano social se ha manifestado en subempleo de gran parte de la población y grandes contingentes que permanecen en niveles de pobreza. En términos de acumulación, se produce un desajuste entre la inversión necesaria para la expansión de la capacidad de producción de la actual estructura y la que se requiere para un tipo de crecimiento sostenido capaz de eliminar, progresivamente, la

heterogeneidad estructural, y la pobreza a ellos asociado. Esta discrepancia, señala Altimir, se constituye en un desequilibrio estructural del modelo y se hace más amplia cuando las condiciones del sector externo y la movilización de ahorro interno restringen la tasa de inversión asequible. Entre el conjunto de desequilibrios estructurales se señala además la insuficiente difusión del progreso técnico, puesto que las estructuras productivas están desarticuladas. Esto incide en la permanencia y acentuación de la heterogeneidad estructural, tanto entre los sectores como al interior de cada uno de ellos. No sólo se trata de que en este momento del tiempo coexisten estratos productivos que difieren en sus niveles de productividad, tecnología y organización, lo que puede ser frecuente en cualquier economía y especialmente en un momento de cambio, sino que la heterogeneidad perdura y las diferencias se hacen mayores. Los incrementos de productividad en las actividades formales tienden a ser superiores al promedio. La desarticulación productiva está acompañada de la existencia de un sector moderno de gran densidad de capital y tecnología trasplantada. El que se pudiera modernizar los estratos atrasados requeriría el que estos tengan acceso efectivo al capital y a la tecnología y conocimiento que se requieren, esto es difícil a nivel macroeconómico y mucho más a escala microeconómica. El trabajo citado señala que en las condiciones de progreso técnico insuficientes, desarticulación productiva y debilidad de acumulación, las necesidades de inversión, necesarias para expandir significativamente el producto potencial, tienden a superar la capacidad de ahorro nacional real, en especial ajustando esto último por el efecto de los términos del intercambio. Pasó a ser necesario entonces recurrir al capital externo, ya sea mediante el endeudamiento o la inversión extranjera directa. El flujo de capital externo implica a su vez que, si se trata de deuda, se genera un flujo de salida por concepto de pago de intereses y, en el caso de la inversión extranjera directa, remesa de utilidades. Esta corriente de salida se agrega al déficit comercial, lo que se traduce -en ambos casos- en escasez de divisas que ha de suplirse con aportes de ahorro externo. El déficit comercial se constituye también como una tendencia estructural -afectada por los términos de intercambio- se expande menos que la demanda de importaciones, influida ésta, como se ha dicho, por los patrones de consumo existentes, por el tipo de gasto público y por el modo de funcionamiento y expansión de los aportes productivos. Se constituye por tanto -señala Altimir- una avidez crónica de capitales externos. La falta de divisas implica interrupciones o limitaciones al crecimiento en el estilo de desarrollo vigente.

F. de Oliveira señala que en el caso de Brasil -aunque al igual que en la cita anterior del autor lo afirmado es perfectamente generalizable a muchos países - la tendencia a la internacionalización de la economía cambió el comportamiento de muchos grupos que antes aparecían interesados en formas de protección nacionalista. Su tesis es que no necesariamente desaparecerán a futuro los posibles conflictos entre los capitales nacionales, internacionales y estatales, pero esos conflictos, de existir, se darán en un marco de articulación relativamente convergente redefinido por la internacionalización de la economía. De este modo los distintos grupos mencionados no serán excluyentes entre sí, sino más bien competitivos. También señala el autor citado que en la mayor parte de los sectores dominados por empresas estatales productivas, como el caso de minerales, siderurgia, energía, telecomunicaciones y otros, la estrategia que se diseña es la de la privatización o por lo menos de la ruptura con el casi monopolio que en esas actividades las empresas estatales ejercían.

Volviendo a las consideraciones de orden más sociales, la CEPAL señalaba que el ajuste asumió un rasgo regresivo que entre otros factores estaba condicionado por la inercia demográfica de las décadas anteriores. En la década de los ochenta la mayoría de las economías dejaron de crecer y por cierto no ocurrió lo mismo con la población. Al iniciarse la década, el número de habitantes de la región -América Latina y el Caribe- alcanzaban a los 362 millones, al finalizar éstos alcanzaban

a 448 millones. El aumento constante de la población implica obviamente más disponibilidad de fuerza de trabajo, que tradicionalmente superaba la demanda de empleo moderno -dado el patrón de crecimiento al que repetidamente se ha hecho alusión-. La situación obviamente se agrava en condiciones de escaso crecimiento. El hecho concreto fue que aumenta considerablemente la tendencia a la subutilización de recursos humanos. La CEPAL (1990) señala que a fines de 1989 el Producto Interno Bruto promedio por habitante en la región fue inferior en ocho por ciento al registrado en 1980 y equivalente al de 1977. Reconociéndose que dicho deterioro tuvo un sesgo marcadamente regresivo, se puede afirmar -anota el estudio- que, en relación con el nivel de bienestar material de la población latinoamericana y caribeña, los años ochenta trajeron consigo un retroceso de proporciones mayúsculas.

Los negativos efectos del proceso descrito quedan de manifiesto en las estimaciones hechas respecto a los niveles de pobreza en la región. En términos generales se considera que en 1980 unos 112 millones de latinoamericanos y caribeños - esto es el 35 por ciento de los hogares, viven bajo la línea de pobreza, número que aumentó a 164 millones en 1986, lo que representa aproximadamente el 38 por ciento de los hogares. Lo que se ha denominado el "costo social del ajuste" se tiene conciencia que recayó desproporcionadamente sobre los trabajadores y estratos de ingreso medio, fueron estos los que absorbieron el mayor número de privaciones que se vinculan al estancamiento. La gravedad de lo señalado fue aún mayor si se tiene en cuenta que en la gran mayoría de los países el estancamiento estuvo además asociado a un fuerte proceso de inflación. Por cierto, que fue visible durante el período un aumento del desempleo abierto, pero, no obstante, se ha dicho que éste no fue proporcional al grado de contracción que experimentó el conjunto de la actividad económica. Sin embargo, el que el desempleo abierto no haya sido mayor fue a costa de un deterioro en la calidad de los empleos, hecho que fue particularmente grave en las áreas urbanas. Se dio un aumento de las ocupaciones en las pequeñas y microempresas, lo que supone fue estimulado por la disminución de los salarios reales, y también un aumento del número de trabajadores por cuenta propia. El informe de la CEPAL subraya que lo que se produjo fue un rápido crecimiento del mercado informal de trabajo; ahí se dice que el volumen relativo de los empleos creció en los sectores que presentan mayor deterioro en el nivel y la estabilidad de los ingresos.

El problema a plantearse - y decisivo desde la perspectiva de la conformación de un tipo de estructura y estratificación social de las sociedades latinoamericanas -es si los problemas descritos son sólo parte de una coyuntura de crisis de crecimiento y son superables en la medida en que se recupera la dinámica de desarrollo, o si la exclusión pasa a constituir un rasgo estructural del estilo vigente de desarrollo. Altimir en el artículo citado señala que dado el patrón de consumo imitativo es costoso en términos de recursos domésticos, la expansión continua del consumo se basa esencialmente en la prosperidad del treinta por ciento -o a lo sumo el cuarenta por ciento- de los grupos de mayores ingresos de la población. Además, estos requieren cada vez ingresos más altos para poder pagar los mayores precios de los bienes. Esto, como se ha dicho, tiene efectos en la estructura económica, la demanda derivada de los patrones de consumo prevalecientes implican la puesta en marcha de cierto tipo de recursos productivos que asumen especificidad en las formas de capital, tecnología y trabajo. Este tipo de requerimiento difiere estructuralmente de la disponibilidad relativa de tales recursos en la región. Pero además es importante que los estratos de menores ingresos por lo común han quedado al margen de tales consumos, aunque se difunden a ellos patrones sociales de aspiración respecto a ese tipo de bienes.

A menudo se señala que desde una perspectiva temporal relativamente amplia, ha tenido lugar en la región una rápida expansión de los mercados internos y que se han dado importantes

transformaciones en la estructura social, siendo uno de los hechos importantes en este sentido la existencia de un cierto grado de movilidad social. No obstante, gran parte de los indicadores muestra que las desigualdades en términos de distribución del ingreso no sólo se han mantenido sino que incluso en algunos casos se han agravado. También se ha dicho -dentro de esa perspectiva temporal amplia- que se han alcanzado mejorías notables respecto a algunos indicadores básicos de las condiciones de vida, pero, como se ha indicado anteriormente, los grupos que viven en condiciones de pobreza absoluta mantienen una alta ponderación.

La desigual distribución del ingreso ha intentado ser corregida a través de la ampliación de cobertura de los servicios sociales, por medio de formas de subsidio, tarifas públicas subsidiadas e incluso por la creación de empleo y otorgamiento de ingresos al interior del propio aparato estatal, pero ha menudo -como se sabe- estos mecanismos han favorecido preferentemente a los estratos medios y solo alcanzaron de forma muy parcial a los que se ubican en la base de la pirámide de estratificación. Por otra parte, se ha dicho que hay ciertas tendencias a substituir el criterio de movilidad social que orientaba las políticas de promoción por una idea de movilidad individual, lo que también genera un conjunto de expectativas en términos personales de cambio de status social. Lo que conviene retener es que los estudios citados afirman que los patrones de distribución existentes resultan del carácter de la estructura productiva y expresan además la importancia que tiene la heterogeneidad estructural y el subempleo; todos estos hechos -señalan- se constituyen en un círculo vicioso de difícil superación. Es así que si se dan procesos de modernización productiva de uso intensivo de capital físico, estos no incorporan la totalidad de la oferta de mano de obra. Es un hecho también que la estructura de calificaciones disponible no corresponde con la demanda de calificación y que la difusión del progreso técnico no alcanza a los amplios estratos de baja productividad. Se trata en suma de aportes productivos poco articulados y de sociedades escasamente integradas. Los intentos de generar políticas de modernización de los estratos atrasados -en las condiciones descritas de carencia de efecto multiplicador del sector moderno -exigirían cuantiosos recursos de inversión y además programas públicos cuyos costos elevados no solo exceden las capacidades de las mayorías de los Estados latinoamericanos, sino que también son de hecho rechazadas para orientar esos recursos a la constante expansión del sector moderno. En concreto, lo que se desprende del análisis de la situación es que la heterogeneidad tecnológica y productiva y el subempleo constituyen la base de grandes disparidades de ingresos entre los distintos estratos sociales y conforman para muchos una extendida condición de pobreza. Para grandes grupos de la población son inaccesibles los patrones de consumo que constituyen el motor dinámico del estilo de desarrollo vigente. Sin embargo, tales patrones de consumo conforman una muy difundida aspiración social. Los estudios subrayan el hecho de que el funcionamiento del estilo vigente requiere una expansión continua de las riquezas y del consumo de los estratos medios y altos. El Estado, cuyas bases fiscales son en la mayor parte de los casos muy frágiles, difícilmente logra transferencias compensatorias de ingresos hacia los estratos excluidos y lo que hace es por lo común casi siempre insuficiente. El citado estudio de la CEPAL señala que, independientemente de los rasgos negativos en términos de crecimiento de la década de los ochenta, ésta marcó también un punto de inflexión con respecto al patrón anteriormente existente, la nueva fase -dice el estudio, no está aún completamente perfilada, pero sin duda es diferente; lo que cabe preguntarse es si también habrá diferencias respecto a la exclusión social o si por el contrario esto será un rasgo estructural, y por tanto relativamente permanente, de la modalidad de desarrollo.

IV. LOS RASGOS ACTUALES DE LA ESTRUCTURA ECONOMICA Y LA ESTRUCTURA SOCIAL

La heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas es un rasgo permanente de las mismas, pero hay que asumir que, debido a las transformaciones del proceso económico antes reseñado, el tipo de heterogeneidad se ha modificado, introduciendo cambios al nivel de la estratificación social de particular relevancia. Por cierto que podría postularse una diferenciación gruesa entre "incorporados" y "excluidos", no obstante habría que especificar bien ambas categorías, puesto que los que "participan" no por eso dejan de tener fuertes diferencias entre si y los "excluidos" tampoco forman una categoría homogénea. Sin embargo, lo más importante es el hecho de que existen relaciones significativas entre ambos sectores, puesto que no se trata de categorías que funcionen en sistemas diversos sin vincularse entre sí. En términos concretos: tiende a asociarse la exclusión con la pertenencia al denominado sector informal, pero estas personas que se catalogan como parte del sector informal por el tipo de relaciones de trabajo que establecen -contratos precarios, ausencia de prestaciones sociales, carencia de organización, etc.- a través del mecanismo de la subcontratación se incorporan a actividades que puedan catalogarse como "modernas" o "formales". Lo mismo sucede por ejemplo con los "vendedores ambulantes" que de hecho distribuyen productos incluso de empresas transnacionales. El uso de categorías como la de "incorporados" y "excluidos" debería ser objeto de una mayor precisión y se presenta acá un problema de orden teórico similar al que se planteó cuando se postuló la existencia de un 'dualismo estructural'. Es necesario, entonces, además de establecer las diferencias entre ambos, precisar el tipo de relaciones que entre ellos existe, sus mutuos condicionamientos y la dinámica de sus relaciones.

Otro hecho a tener en cuenta es el cambio de las relaciones entre los diversos sectores de la economía: la industria, el agro, los servicios, etc. La clásica distribución entre sector primario, secundario y terciario, tenía muchas veces aparejada la idea de una cierta secuencia respecto al desarrollo de cada uno de ellos. A menudo en América Latina se consideró que la evolución de la economía mostraba distorsiones respecto a este patrón de crecimiento, lo que implicaba a su vez distorsiones en su estructura y estratificación social. El hecho es que el sistema de relaciones entre los distintos sectores ha cambiado significativamente, por ejemplo, la importancia que adquiere la actividad agroindustrial o el significado de la interpenetración de los "servicios" al "sector productivo", principalmente en rubros como financiamiento, comercialización y más recientemente, comunicaciones, informática y otros. En América Latina las deficiencias de las interconexiones entre sectores son todavía apreciables, pero en los casos en que se han dado se han producido también cambios en la estratificación social de los cuales no dan cuenta las viejas clasificaciones. El propósito de lo que sigue es mostrar -por cierto de un modo muy general- algunos de los problemas señalados, de modo que puedan servir de base para una reflexión futura respecto a las nuevas características de la estructura y la estratificación social. Un punto de partida para el análisis de la relación entre sectores económicos y estructura social es el trabajo de R.Kaztman sobre "Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina."

1. El sector industrial

En relación al sector industrial diversos autores se han preocupado por caracterizar los tipos de organización industrial existentes, por ejemplo A.Touraine (1989) señala que en muchos países pueden distinguirse cuatro niveles de organización industrial, el de las industrias dominantes - que a menudo son industrias extractivas - y que a veces representan más de la mitad de las exportaciones del país; el cobre en Chile, el estaño en Bolivia, el petróleo en Venezuela y Ecuador, etc. La gran

industria moderna, cuyo capital la mayoría de las veces es público o extranjero. La industria nacional y de la construcción, dominada por el capital nacional privado. El sector informal, formado por pequeñas unidades de baja productividad. Otros autores distinguen fundamentalmente por tamaño, diferenciando grandes, medianas, pequeñas y microempresas; otros lo hacen por el tipo de producción al que se orientan: productos básicos, bienes de capital, bienes de consumo durable, no durables, y un gran número de otras clasificaciones. Como es evidente cada una de estas clasificaciones está vinculada al interés específico de la investigación de que se trate. Las diferentes modalidades de clasificación de empresas no es un problema ajeno a los estudios de estratificación social, si bien las más de las veces quienes llevan a cabo estos últimos tienen que atenerse a las clasificaciones existentes debe reconocerse el hecho de que, si el rasgo decisivo de la estratificación en América Latina es la heterogeneidad social derivada de la heterogeneidad de la estructura económica, no resulta indiferente el modo en que se da cuenta de tal diferenciación.

Quizás si lo primero a tener en consideración es el tantas veces mencionado patrón imitativo tanto del consumo como de las estructuras de ciertos segmentos productivos. F.Fajnzylber (1983) señala que se daba una afinidad morfológica de la industrialización latinoamericana con la de los países avanzados. El crecimiento de la industrialización había sido muy rápido -incluso superior a ciertos niveles de países avanzados-; la modificación de la estructura sectorial era acorde con la observada en esos países, el crecimiento de la productividad era elevado y estaba asociado a los sectores de mayor crecimiento. Sin embargo, esta similitud de una parte importante del sector industrial con respecto a los países avanzados, no se integraba positivamente con la base productiva del conjunto de la economía. En el desarrollo del sector industrial -añotaba Fajnzylber - tienden a desaparecer las "prioridades" y las consideraciones de articulación interna de la estructura productiva, del mismo modo en que criterios como capacidad de difusión de progreso técnico o logro de "autonomía" dejan de ser elementos importantes en las elaboraciones de las políticas de industrialización; lo que se pasa a privilegiar son las actividades o rubros productivos capaces de encontrar algún lugar en el mercado internacional.

Las distorsiones que implica un estilo de crecimiento imitativo fueron apuntadas por el autor citado, el ejemplo era el de la industria automotriz, en los países que contaban con ella; la tendencia era a un mayor número de empresas productivas en este rubro que en los países avanzados, una proliferación de modelos, sobrepeso en los vehículos fabricados localmente. Pero, además, distorsión de la inversión pública, infraestructura urbana, subsidio de combustible, desarrollo de la especulación inmobiliaria, deficiencia del transporte colectivo; en muchos casos los servicios sociales compiten desventajosamente en términos de inversión en la costosa infraestructura que requiere la expansión del sector automotriz.

En algunos casos el sector industrial ha establecido estrechas vinculaciones con otros sectores, pero éstas no son tan generalizadas ni tan positivas como sería de desear; por ejemplo, si se considera la relación de la industria con el sector agrícola, la mayor parte de la maquinaria agraria, los pesticidas, los fertilizantes y otros insumos de origen industrial son la mayor parte de las veces importados. Por lo general el sector industrial no ha sido capaz de aprovechar plenamente el mercado que el sector agrícola podría constituir para el sector industrial. Lo importante es que, en el caso de la existencia de relaciones entre el sector industrial y el agro, las distorsiones del patrón productivo del primer sector se trasladan al segundo con efectos en las formas de la estratificación social que, como se ha dicho, están asociadas a la heterogeneidad estructural. Por otra parte, es bastante dudoso que un patrón industrial como el existente, a pesar de que logre ampliar sus relaciones con el agro, sea capaz de modificar al conjunto del sector. Como se ha observado, la expansión del sector

industrial se ha orientado en una mayor medida más por la incorporación de nuevos productos que por un aumento de la escala de fabricación de bienes existentes, esto, se dice, confirmaría la idea de que el aumento de la producción se dirige de preferencia a la intensificación del consumo de grupos sociales como los grupos medios y altos.

Algo similar sucede en la relación del sector industrial con el sector de servicios, por ejemplo, con el sector financiero. Las empresas y sectores en donde predominan las transnacionales, son las que generalmente muestran un mayor dinamismo, poseen una alta capacidad de respaldo externo y tasas de rentabilidad alta. No es extraño entonces que ejerzan un grado de atractivo mayor para las colocaciones del sector financiero, incluso el sector financiero local. Puede señalarse el hecho de que una proporción creciente del financiamiento de las empresas transnacionales proviene de fuentes financieras locales.

Otro hecho significativo es el de la articulación de grandes empresas entre sí, una modalidad es la constitución de vastos "holdings". F. de Oliveira señala que un "holding" del polo petroquímico brasileño de Bahía es un caso ejemplar de tales formas de articulación; está formado por la participación accionaria de 13 empresas, participa directamente de 10 empresas en operación y 7 en fase de implantación y participa indirectamente en 18 empresas en el área de química, petro-química, alcohol-química y fármacos.

En muchos otros países se han constituido también grandes conglomerados, cuya base de acumulación no se encuentra ahora principalmente en el sector financiero - como lo fue en un momento no muy lejano- sino en la producción de bienes transables como agricultura, minería e industria. Estos grupos a menudo tienen una participación significativamente grande de capital transnacional, pero la participación externa no solo se reduce a eso. F. de Oliveira señala que no hay prácticamente ningún sector y ninguna empresa grande brasileña que no explote alguna patente, marca, tecnología o proceso productivo extranjero. La presencia de capital extranjero se hizo muy fuerte en el sector de bienes de consumo durable.

La presencia de empresas extranjeras - advierte Fajnzylber - no es un fenómeno específico de América Latina, lo que sería propio de esta región sería la magnitud de esta presencia, el hecho que han configurado estructuras productivas como las que repetidamente se ha hecho mención y además que se ha aceptado el que se incorporen a actividades que no son necesariamente de alta complejidad tecnológica. El hecho orienta a interrogarse más bien por la omisión, en términos de definición de políticas, de los grupos internos que pueden incidir en la acción pública, como muy particularmente sobre el comportamiento empresarial nacional, tanto público como privado. La relativa carencia de iniciativa local en estos planos es particularmente visible en las decisiones respecto a la opción de tecnologías disponibles, operan fundamentalmente en los empresarios criterios de racionalidad microeconómica y por lo tanto se selecciona técnicas similares a las empleadas por las empresas que lideran y orientan la expansión industrial. Por lo común las empresas líderes son las empresas transnacionales, de modo que el perfil tecnológico que termina imponiéndose corresponde más a los objetivos de crecimiento y diversificación de tales empresas que a lo que podría ser una preocupación macro-económica, como por ejemplo la expansión del empleo a largo plazo. El hecho es que a menudo la presencia de empresas transnacionales no tiene en cuenta el conjunto de la estructura productiva del país receptor, y no tan solo se da el caso de que las empresas transnacionales crecen más que aquellas nacionales que producen bienes similares, sino que el tipo de producción propia de estas empresas se expande más rápidamente que el tipo de producciones

nacionales basadas en una estructura económica interna. La heterogeneidad que constituye fuertes desigualdades en la estructura y estratificación social tiende a aumentar por esta vía.

Conviene considerar ahora otros elementos que tienen incidencia en la diferenciación de las empresas y por consiguiente en las diferencias en la estructura y estratificación social. Tiende a veces a considerarse implícitamente que las empresas grandes son modernas y que utilizan tecnología avanzada, mientras que las empresas pequeñas son tradicionales. Sin embargo, sucede a veces que las grandes empresas emplean tecnologías tradicionales y las pequeñas empresas son avanzadas desde este punto de vista. Es necesario considerar, además, que la modernidad de una empresa no se mide solo por las técnicas empleadas, pensadas éstas en términos de maquinarias y equipos productivos, es importante también la organización de la producción, el dinamismo de las relaciones que logra instaurar en el contexto económico y por el papel activo que pueden desempeñar en el desarrollo industrial de un sistema.

Aceptando lo anterior, es también aceptable la noción que postula que el desarrollo tecnológico tiene una mayor capacidad de transmisión y difusión desde las industrias de bienes de capital, es así que se postula que la debilidad que se observa en el ámbito tecnológico latinoamericano está asociada al atraso de ese sector.

En América Latina se observa -en términos generales- que los bienes de capital que se producen tienen una complejidad tecnológica menor que los que se importan, que los bienes de este rubro que se producen nacionalmente corresponden a los tamaños menores de las respectivas familias de productos y que suelen presentar un grado de integración muy bajo. Además el componente esencial en el campo tecnológico es muy reducido. J.Beckel (1990) ha señalado también que la caída de la inversión entre 1980-89 afectó a la industria de bienes de capital, lo que se tradujo en altos índices de capacidad ociosa en las plantas productivas y en agudos problemas financieros de las empresas. El problema -se dice- es financiero, pero también de acceso a tecnologías apropiadas. Una parte del aparato productivo latinoamericano de este sector corre el riesgo de quedar obsoleto. Lo dicho tiene por objeto advertir sobre las distorsiones que puede introducir en el conjunto del sector industrial la ausencia de dinamismo tecnológico derivado del sector productor de bienes de capital; los otros sectores no tienen la misma capacidad de difusión y por consiguiente la diferenciación estructural -con sus efectos en la estratificación- tiende a hacerse más rápida.

Una posible diferenciación entre empresas industriales es la que se refiere a su tamaño en términos de personas ocupadas, pero esto no solo implica una diferencia numérica, sino que está relacionada con complejidades funcionales distintas, formas de organización, propiedad, etc. Para los propósitos de la estratificación social estos hechos adquieren importancia debido a que cada uno de los grupos que componen las empresas, propietarios, empresarios, personal de dirección, administrativos, distintos tipos de obreros, establecen un conjunto de relaciones que diferencia al grupo considerado de otro similar en un tipo de empresas distinto. Hecho relevante si se toma en cuenta lo que se ha dicho sobre la significación de la heterogeneidad social en la estratificación y en los rasgos de conducta de los distintos grupos. M.Castillo y C.Cortellese (1988) hacen uso de las siguientes definiciones en cuanto a tamaño de las empresas: gran empresa -en América Latina- es aquella que tiene más de 100 ocupados, se trata de una estructura industrial de escala relativamente alta, su organización funcional es diversificada en términos de unidades específicas, por ejemplo distintos tipos de gerencia, administración, finanzas, ventas producción, mantención, desarrollo y así por delante. La organización laboral está basada en la división del trabajo y la estructura de propiedad es generalmente compleja. Su estrategia tiende a lo que en la terminología económica se

denomina oligopolio y competencia imperfecta. Las grandes empresas están proyectando su actividad no solo a los mercados nacionales sino que también a los internacionales.

La mediana empresa tiene entre 50 y 99 ocupados, como estrategia busca aumentar la escala de producción y ampliar mercados; las funciones directivas son ejercidas comúnmente por más de una persona. La organización es menos compleja que en las grandes empresas pero mayor que en las pequeñas. Muestran una tendencia a conservar cierto grado de flexibilidad productiva.

La pequeña empresa corresponde a aquellas que tienen entre 10 y 19 ocupados, la propiedad es predominantemente individual o de sociedad simple y por lo común el propietario asume toda o gran parte de las actividades de gestión. La relación capital-trabajo es baja, aunque pueden presentarse variaciones según el rubro de producción; mantienen una elevada flexibilidad tecnológica; los mercados de ventas son próximos, aunque hay excepciones; también se postula que la mayoría no tiene como objetivo una opción de crecimiento en términos de organización, más compleja y mayor escala de producción.

Por último, los autores definen a la "empresa informal" cuyas características serán una organización rudimentaria, la no existencia de una clara división del trabajo ni de la propiedad de los medios de producción, de hecho tienen muy poco capital comprometido y se requiere de escasas habilidades.

Parte considerable de la gran empresa se orienta a la producción de bienes de capital o a las ramas de mayor complejidad tecnológica o a la fabricación de productos de consumo duraderos. La mediana industria, en el caso de Brasil, se orienta actualmente de preferencia a la producción de bienes intermedios: maderas, papel y química, también tiene presencia en los sectores de capital como el rubro mecánico. En Chile, hacia los bienes de capital: productos metálicos e instrumentos de precisión. En Colombia: maquinaria no-eléctrica e instrumentos de precisión. De hecho entre las modernas empresas hay disparidades de modernización, lo que les permite o no producir bienes más complejos. Las pequeñas empresas, en el caso de Brasil, tiende a concentrarse en el sector de los bienes de consumo, en especial muebles, imprenta y alimentos. También es ese el caso de Chile, pero con presencia en el rubro vestuarios y plásticos, algunas también se incorporan a la fabricación de instrumentos de precisión y productos metálicos. En Colombia la pequeña industria ha logrado insertarse en la producción de bienes de capital a través de la fabricación de máquinas no-eléctricas e instrumentos de precisión. Sin embargo puede señalarse que por lo común en América Latina se da una relación más o menos amplia entre la producción de bienes orientados a la satisfacción de necesidades básicas y las pequeñas empresas.

La parte que corresponde a cada tipo de empresa en el total del empleo industrial varía de país en país, los datos que entregan Castillo y Cortellese son ilustrativos, en países que tienen un menor desarrollo del sector industrial, como El Salvador, Ecuador y en menor medida Perú, la mitad del empleo se concentra en micro-empresas formales (esto es de menos de 10 ocupados). En Brasil, México, Colombia y Venezuela las grandes empresas (más de 100 ocupados) tienen una participación de alrededor del 60 por ciento del empleo industrial. En Chile, Argentina y Uruguay, la pequeña y mediana empresa (de 10 a 99 ocupados) alcanza más o menos un 23 por ciento, siendo los países que tienen un mayor porcentaje de ocupación en la pequeña y mediana industria en la región. Para los fines de la estratificación social este antecedente es importante, tanto en los análisis de cada caso, como para los fines de comparabilidad de la estratificación entre países.

Como señala R. Kaztman, la industria hace una contribución indirecta al crecimiento del empleo en otras actividades. Citando a García y Marfán (1982) concluye que por cada empleo directo creado en la industria manufacturera se induce la creación de uno o más empleos adicionales en otras actividades. F. Fajnzylber observó que si por cierto los sectores "tradicionales" son aún los que más pesan en cuanto a número de personas empleadas, sistemáticamente el incremento de productividad en los sectores de bienes de capital, de consumo duradero e intermedios, es más acentuado que en los sectores de bienes de consumo no duradero. Los primeros serían sectores más dinámicos y muestran una mayor capacidad de generación de empleos; entre 1968 y 1975 más de un cuarto del empleo del sector industrial se localizó en el sector metal-mecánico.

Respecto a la condición en que se encuentran los trabajadores del sector industrial, M. Wolfe (1990) anota que, durante la década de los ochenta, estos y las actividades afines han experimentado conmociones aún más graves que las que afectaron a los asalariados de los estratos medios. Se combinó para producir tales efectos, una pérdida material de ingresos y de capacidad de consumo, con una alta inseguridad respecto al lugar que les corresponde en la sociedad y sus perspectivas futuras. De hecho han sido fuertemente afectados por la reducción de los salarios reales, que en algunos casos ha alcanzado proporciones de hasta el 50 por ciento. También se puede comprobar en determinados momentos tendencias al estancamiento -e incluso al declinio de obreros en las industrias, hecho grave si se considera que la fuerza de trabajo urbana no cesaba de crecer. Las diferencias entre los trabajadores pertenecientes a los distintos sectores industriales y tipos de empresas, no sólo son importantes respecto al monto de los salarios, sino que también los son respecto a las condiciones de trabajo, relación con los empleadores y grados de participación en los beneficios que otorgan los sistemas legales respecto al trabajo y el acceso a los diversos sistemas de seguridad y asistencia social. La mayoría de los investigadores que han estudiado el movimiento obrero y el sindicalismo señalan factores de diferenciación entre los obreros que corresponden a sus grados de calificación y especialización, hecho que muchas veces está estrechamente asociado al tipo de industrias a que pertenecen, pero también influyen decisivamente en su diferenciación el carácter mismo de las empresas en que trabajan, por ejemplo, el hecho de ser multinacional, oligopólicas, con grados mayores o menores de complejidad organizacional, etc.. Esto constituye tipos de orientaciones del movimiento obrero y formas de acción del movimiento sindical que difieren fuertemente entre sí. No obstante -en términos generales- M. Wolfe subraya que ha decaído la capacidad de la mayoría de los sindicatos para proteger los intereses de sus afiliados y que la capacidad para poder intervenir en los lineamientos de una política nacional ha quedado muy reducida.

2. El sector agrario

Al considerar al sector agrícola en América Latina se constata que la población rural se ha convertido en una minoría, aunque en general se mantiene en números absolutos. Otro hecho de importancia es que esta población rural se encuentra más integrada en las sociedades y economías nacionales, pero M. Wolfe señala que esta integración en la mayor parte de los casos se ha hecho en términos muy desventajosos y no ha sido completa. L. López Cordovez (1982) pone de relieve la diferencia que existe entre los distintos países en términos de la importancia de la agricultura; en algunos mantiene una posición de gran relevancia, en cambio en otros ocupa una posición más discreta. No obstante apunta que, entre 1970 y 1980, a nivel regional y de acuerdo a las cuentas nacionales, el producto interno bruto agrícola creció al 3,5% por año, frente al 5,6% registrado para el PIB total. La participación de la agricultura en el producto total bajó en el mismo período del 14% al 11,4%. Además, la fuerza de trabajo agrícola respecto a la total disminuyó durante el período señalado del 42,1% al 36,2%. Lo importante es que este decrecimiento se da junto con una serie de insuficiencias

que el autor citado señala: insuficiencia respecto a la demanda potencial de alimentos de las sociedades latinoamericanas, que tienen cifras de alrededor de 4.5 millones de mal nutridos. La producción en este rubro ha crecido a un 0.8% anual, lo que es sensiblemente menor que la demanda efectiva que se estima que crece en un 3.6% al año. Es insuficiente también respecto al potencial productivo agrícola de la región, el hecho es que solo se utiliza algo más que la cuarta parte de la superficie agrícola cultivable. Tampoco logra dar satisfacción a los requerimientos de exportación agrícola y no es suficiente respecto a la intensidad de crecimiento productivo.

La desigualdad social en el sector agrario sigue siendo un hecho preocupante; la FAO calculaba que en 1973 el 70% de la población agrícola latinoamericana vivía en condiciones de subsistencia, que 45 millones eran asalariados agrícolas y 40 millones pequeños propietarios que en conjunto percibían alrededor del 35% del ingreso agrícola total, y que el ingreso per cápita estimado era de 115 dólares de 1970. Los agricultores medianos alcanzaban al 28% de la población agrícola y constituían al 43% de las empresas del sector. Los grandes propietarios formaban el 2% de la población agrícola, tenían el 22% de las empresas y la cifra media del ingreso per cápita se estimaba en 2.560 dólares de 1970. A lo anterior se sumaba la aún fuerte concentración en el acceso a las tierras, los grandes propietarios ocupaban el 47% de las tierras bajo cultivo, los campesinos solo el 2.5% de ellas.

Si se distingue entre agricultura empresarial y agricultura de pequeños agricultores, a comienzos de los años setenta las diferencias entre ambos eran significativas:

**DIMENSIONES DE LA AGRICULTURA EMPRESARIAL Y LA DEL PEQUEÑO
PRODUCTOR (Comienzos de los años setenta)
(L.López Cordovez).**

| | Agricultor Empresarial | Pequeños productores |
|---|---------------------------|-------------------------|
| Nº de actividades económicas | 22% | 78% |
| Area total comprendida en la unidad | 82% | 18% |
| Area arable comprendida en la unidad | 63% | 37% |
| Area utilizada (no incluye pasto) | 56% | 44% |
| Producción para consumo interno | 59% | 41% |
| Producción por exportación | 68% | 32% |

En cuanto al empleo, R. Kaztman apunta que hay una tendencia declinante de la gravitación de la PEA agrícola y que ésta se acentuó en el decenio 1970-1980. En los ocho países en que en ese momento se obtuvo información el empleo en el agro se redujo de un 37.2% a un 26.6% del total de la fuerza de trabajo. En 1980 PREALC calculaba que el 35% de la fuerza agrícola regional estaba ocupada en la agricultura tradicional, ya fuera esta de tipo moderno o tradicional, y que el 65% lo estaba en la agricultura campesina. Sin embargo las diferencias entre países son extraordinariamente considerables: si se toma en cuenta a los empleados en la agricultura empresarial, en Bolivia ocupaba el 10% de la fuerza de trabajo; entre el 20 y el 30 por ciento en Brasil, Ecuador, Panamá, Perú y Venezuela, el 40 al 50 por ciento en Colombia, Salvador y México y más del 50 por ciento en Argentina, Costa Rica, Chile y Uruguay.

El hecho es que los últimos decenios han estado marcados en América Latina por una descomposición de la agricultura tradicional. G.Gómez y A.Pérez (1979) postulan que han existido tres alternativas frente a esta situación, que se combinan entre sí, pero cuya importancia relativa varía según los países: se ha dado un aumento del número y participación de los asalariados en la población activa agrícola; una expansión física de las agriculturas de subsistencia, aunque a veces solo en términos de personas y unidades de producción; un incremento de la migración a las ciudades. Pero junto a estos hechos es también notorio el predominio que adquiere la economía agraria de tipo capitalista. El resto de alguna manera pasa a depender de ella, en el caso del minifundio por la venta ocasional de la fuerza de trabajo, en el caso de los campesinos autónomos porque la parte del excedente que producen deben colocarla en un mercado donde la incidencia de la economía capitalista agraria es decisiva y en el del latifundio por la necesidad que tienen de reestructurar sus relaciones internas de producción si quieren seguir participando competitivamente en el mercado. Junto a la afirmación anterior C.Miró y D.Rodríguez (1982) advierten que no hay proceso de

homogeneización progresiva en el agro de la región, la incidencia de la economía capitalista en el agro se manifiesta en ciertas zonas y espacios geográficos y en otras no.

G.Gómez y A.Pérez consideran que la articulación de la economía campesina con la agricultura moderna se lleva a cabo también a través de las empresas comerciales y agroindustriales, éstas se desarrollan conjuntamente con la capacidad de expandir la producción mercantil en el agro. Tales empresas tienden a un manejo monosónico del mercado, lo que constituye un elemento adicional de captación del excedente producido por el sector campesino; además, el sector campesino es el que suele absorber los efectos de las variaciones de precios y las crisis de sobreproducción que pueden generarse.

En cuanto a las formas que puede asumir la modernización, los autores se refieren al caso de Brasil que presenta dos modalidades interesantes, una modernización de carácter intensiva y la otra extensiva, esto dada la abundancia de tierras y la posibilidad de incorporar nuevas áreas de fertilidad natural que el país presenta. La modernización intensiva se da en las zonas más antiguas como Sao Paulo, en este caso la frontera agrícola prácticamente se ha estabilizado y el coeficiente de utilización de la tierra disponible es bastante elevado. Hay otra modernización extensiva que se lleva a cabo en las zonas de frontera y de alta fertilidad -se trata principalmente de la región Centro-Oeste; tal modernización está basada en una amplia mecanización que sustituye mano de obra, no obstante esta es utilizada en las faenas iniciales, como el desmonte u otras, que son necesarias para la ampliación misma de la frontera. López Cordovez da cuenta de una serie de factores que caracterizan al sector empresarial agrícola moderno. Los rasgos serían: una mayor homogeneidad como segmento productor; un tamaño económico de mediano a grande de sus empresas; un grado importante de control de los recursos productivos; una cierta magnitud de capital y de composición de sus inversiones; una relativa complejidad de los sistemas tecnológicos que adopta; un grado de especialización respecto a líneas de producción; un perfeccionamiento de la organización técnica y administrativa; la instauración de ciertas modalidades de relación laboral; una interrelación con otros sectores, como el financiero, el industrial, comercial y medios de comunicación; vínculos que los unen a los centros de poder y decisión. Además, como indican G.Gómez y A.Pérez, las empresas modernas son las que más a menudo se benefician de las inversiones públicas en infraestructura y de muchos de los incentivos económicos y servicios de apoyo que se otorgan. De este modo acceden a recursos de crédito, a precios remuneradores, a mercados relativamente protegidos y asistencia técnica. Es así que se constituyen condiciones en donde las nuevas tecnologías tienden a concentrarse en tal tipo de empresas y los grupos empresarios modernos a consolidarse, a lo que debe sumarse su capacidad política para movilizar el apoyo del aparato estatal.

En la modernización han participado también las empresas transnacionales, y lo interesante es que no tan solo tales empresas son las que tradicionalmente se han vinculado a actividades agrarias, en la Amazonia brasileña F.H.Cardoso y G.Muller (1977) señalan que las transnacionales realizan inversiones en la compra de importantes haciendas en el Nordeste de Matto Grosso, Norte de Goias, sur de Pará, entre las inversiones aparecían los dos tipos de transnacionales tales como la Volkswagen, Georgia Pacific, Anderson Clayton, Good Year, Nestlé, Mitsubishi, etc. Muchas de las inversiones de estas transnacionales se han dirigido a la creación de una agroindustria. Aunque ésta tiene una cierta antigüedad en la región, de hecho el sector alimentario es uno de los más importantes de la industria regional. Lopez Cordovez señala algunas características del rubro, por ejemplo que la refinación de azúcar y molinería tiene un lento crecimiento, mostrando mayor crecimiento la industria alimentaria secundaria, como la elaboración de pastas, fideos y derivados del trigo; la elaboración de aceites y grasas vegetales; la preparación de cacao y café y productos de

cafetería, tienen tasas elevadas de crecimiento y se orientan a mercados internos y externos; las ramas vinculadas a matanza de ganado, preparación y conserva de carnes; elaboración de lácteos, envasado y conservación de frutas y legumbres compiten en el mercado externo. El significado de lo anterior para el tema de la estratificación social es que se repite en el agro un cierto patrón de la estructura productiva industrial. También acá las ramas que producen bienes de consumo populares crecen más lentamente que las que producen alimentos elaborados para el consumo de estratos medios y altos. El autor señala que en su expansión la agroindustria se apoya principalmente en el sector empresarial agrícola, puesto que estos poseen características organizativas y productivas que hacen más fácil la articulación de sus producciones con la actividad del agronegocio. De tal modo que las empresas agrícolas orientan su producción hacia los consumidores urbanos de ingresos medios y altos, los que poseen el ingreso suficiente para adquirir sus productos industrialmente elaborados. La agroindustria -señala- deja de lado a la agricultura campesina y a los consumidores rurales y urbanos pobres. Pero la presencia de las transnacionales no sólo se ha dado en el desarrollo de la agroindustria, se constata también una fuerte inversión extranjera en las ramas de maquinaria agrícola, productos agroquímicos, como fertilizantes, insecticidas, fungicidas, herbicidas, y en la elaboración de productos veterinarios. Las empresas extranjeras en estos rubros dominan los mercados nacionales e influyen fuertemente en su evolución y características. El desarrollo de la agroindustria está a su vez estrechamente ligado al capital financiero, puesto que las inversiones para el inicio de la actividad son considerables: compra de grandes extensiones de tierra, adquisición de maquinarias y equipos, productos químicos, semillas calificadas, abonos, etc.. El recurso al capital financiero en tales momentos se torna casi inevitable.

Estrechamente ligada a la transformación aludida del sector agrario tiene lugar un fenómeno de salarización de la fuerza de trabajo en ese ámbito. R.Kaztman constata que en 1970 Argentina, Costa Rica, Cuba, Chile, El Salvador y Uruguay tenían 50 por ciento y más de asalariados en la población económicamente activa agrícola y que países como Haití, México, Panamá y República Dominicana mostraban una acentuada tendencia en ese sentido. Esto a incidido a su vez -apunta M.Wolfe- en que los trabajadores rurales sin tierra en algunos casos pierden posiciones, tanto por el alza del precio de los alimentos como por la mayor competencia por sus empleos que la salarización creciente significa. En algunos países los trabajadores sin tierra se desplazan hacia el interior tropical y a menudo entran en conflicto con las grandes empresas explotadoras que controlan el área o con los habitantes autóctonos. Pero no en todos los casos la salarización significa trabajo permanente, una de las modalidades de contratación bastante extendida es la de los trabajadores temporales, procedimiento común en Argentina y Chile para la recolección y empaque de frutas, en Centroamérica para la cosecha del café, pero que se extiende también a otras actividades. En Brasil, se estima que aproximadamente el 40 por ciento de la fuerza de trabajo agrícola está contratada con este régimen. Este fenómeno dice Kaztman, se ha asociado con la introducción parcial de tecnología ahorradora de fuerza de trabajo en ciertas fases del ciclo productivo de cada cultivo y también con la sobre oferta de fuerza de trabajo. Es interesante agregar que en algunos casos la mano de obra para faenas temporales se recluta incluso en áreas urbanas y aún entre habitantes periféricos de las grandes metrópolis. El fenómeno de contratación de trabajadores temporales que reemplazan a los permanentes se asocia, según C.Miró y D.Rodríguez, a la sobreoferta de trabajo. En cambio, cuando ésta no existe o hay alternativas como la migración a zonas de frontera, la tendencia es a recrear relaciones similares al colonato o directamente semiserviles, tal fenómeno incluso tendría lugar en zonas en donde operan empresas agroindustriales pero con escasez relativa de fuerza de trabajo.

Junto al desarrollo de la economía agrícola empresarial se ha dado paradójicamente un crecimiento de la "campesinización", esto es de unidades familiares de explotación. El fenómeno ha sido bastante extendido en los países del área andina, como Bolivia, Chile, Ecuador y Perú pero también toma presencia en otros lugares, como por ejemplo Centro América. Los especialistas en el sector agrario señalan que la agricultura campesina se caracteriza porque la motivación fundamental de la actividad económica se orienta a asegurar el nivel de ingreso familiar, reproducir su fuerza de trabajo y reponer sus herramientas y aperos de labranza. El trabajo familiar es la base sobre la que se asienta la organización de las labores productivas y lo que se busca principalmente es la reproducción simple o ampliada de la unidad familiar. Sin embargo este campesinado no puede ser considerado simplemente como la pura permanencia de una actividad tradicional. López Cordovez señala varios procesos que en el último tiempo han afectado a estos grupos, entre ellos la dinámica poblacional y los movimientos migratorios; la mayor interacción del mundo urbano con el mundo rural, lo que ha significado modificaciones en el tipo de relaciones sociales que establecen, en sus aspiraciones e incluso en la forma de desempeño de su actividad económica; se ha desarrollado también una infraestructura que permite mayor integración, el intercambio y los desplazamientos que abren la agricultura campesina a espacios más amplios; de hecho hay una mayor ampliación y organización de los mercados, lo que ha influido en el cambio de las formas tradicionales de producción, estimulando otras nuevas y cambiando, a veces de modo sustantivo, las vinculaciones productivo comerciales del campesino. En todos estos hechos han sido de particular importancia las acciones gubernamentales, como la creación de servicios estatales de apoyo y muy especialmente los efectos que han tenido los procesos de reforma agraria.

Es por esto que se ha podido constatar que, por ejemplo, durante el momento de crisis, en los inicios de los ochenta, la agricultura campesina tuvo una capacidad de respuesta a veces superior a la de la economía empresarial, contribuyendo a que la caída en la generación de productos básicos no fuera tan drástica como lo esperado. Incluso algunos grupos de pequeños terratenientes han logrado beneficiarse de una mejor relación de precios de intercambio para los productos alimenticios en el mercado interno, al mismo tiempo que accedían a un mayor apoyo estatal orientado a la agricultura campesina. Sin embargo, esto puede ser un hecho ocasional, en la economía campesina sigue predominando una estrategia cuya meta principal es asegurar la sobrevivencia del grupo familiar, de modo que en las nuevas condiciones el campesinado dedica una parte de su tiempo de trabajo al trabajo asalariado en unidades productivas distintas a la unidad familiar. El trabajo asalariado pasa en muchos casos a constituir un elemento sustancial en la recreación de la economía campesina, ya no es sólo un recurso al que se echa mano en momentos de crisis o malas cosechas, o para poder atender gastos extras, tampoco es un recurso al que acuden los campesinos jóvenes. Los ingresos que proporciona ahora la parte del tiempo dedicado al trabajo asalariado se constituyen en un elemento básico para la subsistencia familiar y para la subsistencia de la propia economía campesina.

3. Los servicios

La evolución del sector servicios y su significado es uno de los temas que se prestan a mayor discusión en América Latina. Por lo general llamó la atención el crecimiento del sector, que, comparado con la experiencia de países avanzados, no parecía guardar relación con el grado de desarrollo de los sectores directamente productivos. Así A. Pinto (1984) señalaba que en 1980 la participación de los servicios era -para el conjunto latinoamericano- semejante a la de las economías centrales capitalistas en 1960; y que aún más, en países como Venezuela, Colombia, Chile, Argentina y Uruguay, los niveles eran iguales o superiores a los de 1980 en las economías con que se

comparaba. Sin desconocer el hecho, otros autores han señalado el cambio que se ha dado en el modo de considerar al sector servicios. Según ellos el desarrollo fue concebido tradicionalmente como un proceso que se daba por etapas pasándose paulatinamente desde la agricultura a la industrialización y desde ahí a una etapa post industrial, que a veces se denomina "sociedad de servicios". F.J.Prieto (1986) advierte que estudios más recientes han prestado especial importancia a las interconexiones que parecen existir entre determinadas actividades de servicios y el resto de la trama económica y social de los países. Estas interconexiones generarían externalidades de tal magnitud -señala- que no solo hacen que el suministro eficiente y a bajo costo de ciertos servicios se constituya en una de las condicionantes del ritmo de desarrollo, sino también en un elemento determinante para moldear los estilos y patrones de desarrollo buscado por los países. Lo anterior parece ser bastante adecuado en la fase actual del desarrollo de la economía internacional, no obstante, el problema está en determinar qué tipo de servicios desempeña el papel que se señala y cuales otros no, perteneciendo más bien a lo que se ha dado en llamar la "terciarización espúrea". El mismo autor llama la atención sobre la magnitud del sector servicios en América Latina y la incidencia económica, social y tecnológica que tiene; destaca que en promedio aporta alrededor del 60 por ciento del valor agregado total de la región y emplea por lo menos 46 por ciento de su fuerza de trabajo. Es posible -agrega- que tenga un impacto aún mayor en el empleo si se tiene en cuenta la densidad laboral y el peso de las actividades de servicio en el extenso sector informal de esas economías. La última frase apunta por cierto a que no se desdeña la significación del sector, pero introduce la precaución acerca de su papel. En cambio A.Pinto, sin desconocer las modernizaciones que se han dado en el sector, subraya que en América Latina ha tenido y tiene lugar un fenómeno de sobredimensionamiento de las ciudades principales lo que se asocia a un fenómeno de terciarización espúrea, sobre todo en servicios no calificados o en diversas modalidades de subempleo u ocupaciones informales.

Como es evidente lo anterior tiene gran relevancia para el tema del carácter de la estructura y la estratificación social en América Latina y sobre todo para la comprensión de su dinámica de cambio y transformación. Es por esto, que aunque sea a título ilustrativo, conviene establecer algunas precisiones. R.Kaztman señala que en estudios hechos en 5 países: Brasil, Costa Rica, Guatemala, Venezuela y Perú, se constató que los incrementos mayores corresponden a las actividades relacionadas con los servicios de producción como bancos, agencias de crédito, instituciones financieras, seguros, bienes raíces, almacenamiento y servicios generales a empresas. Pero, si bien el crecimiento en esos rubros había sido el mayor, no gravitaban mucho en el conjunto del sector; su participación alcanza al 7 por ciento. El segundo lugar de crecimiento corresponde a los servicios sociales y comunales. En ellos se incluyen las actividades de gobierno, las fuerzas armadas, la salud, la educación, la cultura, el bienestar social, las comunicaciones, el saneamiento urbano y otras que en gran parte se llevan a cabo a través del aparato del Estado. Con excepción de Brasil, los servicios distributivos -transporte y comercio- ocupan el tercer lugar en cuanto a nivel de crecimiento, pero en cambio son los que constituyen el grueso de la fuerza de trabajo del sector terciario. Los crecimientos más bajos se dan en el sector de servicios personales; es de anotar que las empleadas domésticas es el segmento de mayor peso en este caso. De hecho entonces es necesario admitir lo señalado por A.Pinto en términos de la heterogeneidad del sector. Por cierto se ha dado una modernización técnica, pero ésta tiende a concentrarse en la informática y en los sectores financieros. La modernización tuvo como consecuencia la eliminación de empleos rutinarios y se crearon otros mejor pagados y calificados en términos de dominio de la técnica ascendente. Sin embargo, y al mismo tiempo, ha tenido lugar la proliferación de múltiples modalidades de ocupación o servicios informales. A. Pinto señala concretamente que, si bien es cierto que los servicios crecieron en América Latina desde el inicio del proceso de industrialización a ritmos similares a los del producto

global, la productividad del sector sin embargo crecía a tasas muy bajas. En consecuencia, si los servicios representan en América Latina más de la mitad del producto, esto se generó con bajos niveles de productividad y alto porcentaje de empleo. Es así que si el empleo terciario crecía en 4.1 %, al año la productividad creció en 1.1 por ciento anual. La evolución del producto por persona ocupada en cada sector entre 1960 y 1980 según el Banco Mundial en informe de 1982 era como sigue:

AMERICA LATINA: EVOLUCION DEL PRODUCTO POR PERSONA OCUPADA 1960-1980
(Dólares de 1980).

| | 1960 | 1980 | % incremento | Tasa de creci- miento |
|-------------|-------|--------|-----------------|-----------------------------|
| TOTAL | 3.287 | 6.764 | 105,8 | 3.7 |
| Agricultura | 1.152 | 2.269 | 97.0 | 3.4 |
| Industria | 4.323 | 11.212 | 159.4 | 5.0 |
| Servicios | 5.130 | 7.215 | 40.6 | 1.7 |

Sin embargo, dado que no se puede desconocer el impacto que están teniendo los servicios modernos en el cambio de las características de los denominados estratos medios, es necesario hacer algunas referencias mayores a este hecho. F.J.Prieto se refiere a la transnacionalización de los servicios, que ha sido -considera- la continuación lógica de la transnacionalización de bienes. Esta ha tenido lugar en grande conglomerados bancarios y de seguros, de publicidad, de auditoría y de muchos otros servicios que son apoyo esencial para la internacionalización de la economía de los países centrales. Independientemente que sean transnacionales o no, la modernización se ha dado en transportes, a través de la tecnología de contenedores, así como en la integración de diferentes modos de transporte en operaciones de gran escala. En la misma producción de bienes crece el componente de servicios, en especial la información, esto es particularmente válido en los bienes de alta tecnología que son los que además tienen alto dinamismo en el comercio internacional. El desarrollo de la tecnología influye en la internacionalización de ciertos servicios, incluso en aquellos que antes era casi obligatorio recurrir a capacidades nacionales, por ejemplo servicios profesionales como arquitectura y consultorías de gestión, en donde se aplican técnicas como diseño computarizado o dirección gerencial computarizada. No sólo transforman intensamente el ejercicio de la profesión, sino que también permiten, como se decía, la internacionalización de los mismos. Además, estos procesos de modernización pueden conducir a formas mayores de concentración. El autor indica que en la informática, que es la recolección, procesamiento, almacenamiento y distribución de la información, debido a la concentración de recursos financieros y técnicos que logran ciertos conglomerados y a la extensión cada vez mayor de las "bases de dato en línea", las disponibilidades de información muchas veces se producen en el interior de circuitos cerrados a los que sólo tienen acceso un pequeño número de usuarios. Destaca F.J. Prieto los llamados "servicios al productor": publicidad, consultoría de gestión, servicios financieros, servicios de datos y otros. Estos tienden a adquirir incluso mayor relevancia que el comercio en el sector terciario. Esos servicios -subraya- son los que propenden al uso óptimo de los factores productivos y maximizan la eficiencia con que se

producen los bienes y servicios de una sociedad, son los que generan las mayores externalidades por la compleja red de interconexiones con que se vinculan al resto de la economía.

Pero, además de la modernización de los servicios por la incorporación de nuevas tecnologías, se están dando cambios en los tradicionales tipos de organización de algunos de ellos, lo que tiene impacto en la estructura del poder económico y social. En este sentido particular relevancia adquiere el caso de la fusión de las instituciones bancarias con las no bancarias del área financiera, creándose así los "bancos múltiples", que pasan así a administrar libretas de ahorro, operaciones de mercado abierto, suscripción de fondos de inversión y fondos de capital, operaciones de financiamiento del sistema de vivienda, operaciones individuales o industriales de la construcción, etc. A menudo las bancas de inversión se constituyen en bancas comerciales. Muchas veces los bancos se expanden a otros sectores, constituyéndose de este modo como grandes grupos económicos con intereses diversificados. El hecho a destacar es que en este proceso han jugado un papel decisivo los grupos extranjeros. Estos pueden actuar a través de una presencia directa de capital financiero internacional en el sistema, como intermediarios de bancos nacionales con el sistema financiero internacional, asociándose al sistema financiero nacional en inversiones conjuntas en el sector no financiero, o también a través de la expansión de las bases nacionales hacia el exterior. La importancia que adquiere el sector financiero se expresa incluso en el crecimiento de la fuerza de trabajo que a él se vincula. A.c.Minella (1990) anota que en Brasil, en los inicios de los años 60, el número de trabajadores en el área giraba alrededor de 150 mil, en 1990 aproximadamente están en torno a unos 700 mil. Apunta además que el sector se caracteriza por una alta rotatividad.

Como se ha visto, la diversidad y heterogeneidad del sector servicios es muy alta y los grupos sociales que lo componen son también muy diversos. Por lo general se establece una relación entre el sector terciario y los sectores medios, aunque esta no sea enteramente apropiada por el hecho de que también tienen presencia significativa en otros sectores de la economía, no puede desconocerse que en el caso de América Latina su crecimiento y significación social y política ha estado ligada a las características de dichos sectores. M.Wolfe sostiene que a consecuencia de la crisis de los años 80 -aunque también otros factores anteriores pueden haber influido y no solamente los económicos- los estratos medios asalariados han vivido condiciones de inseguridad y experimentan bajas en sus ingresos. Esto habría hecho crecer la disparidad entre la realidad y las aspiraciones de tales grupos, en especial las de acceso a un consumo moderno y a una movilidad ascendente entre generaciones, aspiraciones que se habrían arraigado durante los años de expansión económica. Entre los estratos medios, los grupos que habían mostrado un mayor crecimiento correspondían a la tecnocracia, a los profesionales y a la burocracia del sector público; los egresados universitarios encontraban en este sector sus principales fuentes de ocupación. A pesar de la crisis del 80 y de las políticas de desburocratización, la dotación en términos de número de personas se ha mantenido y en algunos casos se ha incrementado, pero esto ha sido a costa de reducciones de sus ingresos y pérdida de calidad de sus condiciones de trabajo. Rama y Faletto (1986) apuntan que entre estos grupos tienen una particular significación los cambios en sus marcos de referencia intelectuales, que empiezan a ser más próximos a los de sus pares de los países de mayor desarrollo, asumen orientaciones como la eficiencia, la especialización funcional, la organización racional y nuevas concepciones del Estado. Los estratos medios dependientes o asalariados se constituyen algunos con el incremento de las funciones administrativas del Estado y otros con el desarrollo de los servicios comerciales para un consumo urbano creciente; otros se formaron con la expansión de los servicios sociales y comunitarios, en particular la educación y la salud. En cambio, los sectores medios independientes no manuales han perdido significación en toda la región, han sido acosados por el crecimiento del estado y las grandes organizaciones económicas e incluso en muchos casos han perdido status frente a otros grupos, como

por ej. los sectores obreros calificados. F.de Oliveira, refiriéndose al caso de Brasil, señala que la actual base material de las clases medias es la moderna forma de organización económica tanto a niveles macro como micro-económico. En otras palabras -dice- se trata de la forma de organización de la empresa y del modo en que se lleva a cabo la regulación estatal. Esto último tiene un particular interés. A su juicio lo que caracteriza la regulación en países como Brasil, es que se trata de una "regulación truncada", en donde hay ausencia de reglas estables y de derechos, por ende la regulación es permanentemente ad hoc: cada caso es un caso, existiendo un verdadero enredo de normas y procedimientos, sobre todo en lo que se refiere a la función de los poderes públicos en el proceso de regulación; el fondo público se administraría sin reglas generales. La tecnocracia y la burocracia - más bien sus miembros- juegan entonces un papel, clave puesto que administran de manera ad hoc - como se ha dicho- las funciones del fondo público tanto en la acumulación de capital, como en la reproducción de la fuerza de trabajo. Gracias a la existencia de este espacio, que ocupan las clases medias tecnocráticas y burocráticas, ellas pasan a articular y mediatizar las relaciones entre las clases o entre los intereses particulares y el fondo público. La función de mediación los constituye en los sujetos virtuales de la política. Por otra parte, señala F. de Oliveira, los sectores medios son los consumidores por excelencia de los bienes de consumo durable. La posibilidad de hacerlo depende, como se ha dicho, en el caso de América Latina, de la existencia de una desigual distribución de la renta. Esto habría llevado a la constitución de intereses reales de los sectores medios y, dado el papel clave que juegan en la política, por el mecanismo señalado, se han transformado -dice el autor- en sostenedores de políticas que reiteran la pésima distribución de la renta y refuerzan la internacionalización de la economía.

4. La informalidad

A lo largo de estas páginas se ha insistido en la permanencia del rasgo concentrador y excluyente en el actual estilo de desarrollo; el rasgo más visible del carácter excluyente es la magnitud que adquiere la "informalidad" en la fuerza de trabajo. Las informaciones que proporciona PREALC (1988) señalan que del año 1980 al 83 el crecimiento de la población económicamente activa no se desaceleró. En una primera etapa el ajuste descansó principalmente en un rápido aumento del desempleo abierto y posteriormente en la fuerte expansión de la ocupación informal urbana. El bienio 84-85 se caracterizó por el inicio de una recuperación parcial: el total de desocupados descendió en un ocho por ciento, pero en gran medida lo hizo en términos de aumento del empleo informal. El empleo formal urbano creció alrededor de 2.6 % anual, en cambio el empleo informal lo hizo a razón de casi 7% anual. Entre el 85 y el 87 se acentuó la recuperación, pero la fuerte expansión del empleo informal se mantenía como rasgo principal. De hecho, señala PREALC, el ajuste del mercado laboral se explica por el crecimiento de la informalidad. Es necesario tener en cuenta que el empleo informal está presente en todos los sectores de la economía, por ejemplo, este segmento es relativamente alto en la industria y cercano al promedio de los otros sectores. De aquí se deriva que no solo es importante la caracterización en términos individuales de los que conforman al sector sino que también conviene tener en cuenta que muchos de ellos se ligan a empresas que han sido caracterizadas como "empresas informales". M. Castillo y C. Cortellese, citando a V.Tokman, las describen del siguiente modo: Se trata de una organización rudimentaria, sin una clara división del trabajo ni de la propiedad de los medios de producción; en realidad hay muy poco capital comprometido y se requieren escasas habilidades. En cuanto a la inserción en el mercado, hay dificultades de acceso a los mercados competitivos y a la base de los mercados concentrados, y en ellos la posibilidad de competencia determina que el ingreso promedio sea la variable de ajuste. Dada la restricción del mercado, mientras mayor sea el excedente de mano de obra menor será el ingreso percibido por cada persona que trabaja en el sector. En los momentos de crisis -anota M.Wolfe- en

donde hay descenso de la producción en las industrias modernas de bienes de consumo, de la capacidad de importación y del poder de compra de los consumidores se da un radio de maniobra para las industrias pequeñas no reglamentadas, pero probablemente esas tendencias han sido aprovechadas por las grandes empresas que han aprovechado el sector informal para la producción a destajo y para la comercialización del producto en el comercio callejero. PREALC (1987) apunta que, si bien la informalidad en gran parte se deriva de la búsqueda de ingreso para sobrevivir, los gobiernos se han adecuado pasivamente a tal situación por la vía de la tolerancia y la legitimización progresiva de situaciones de hecho. Tal es el caso de construcciones precarias, del funcionamiento del servicio de transporte sin reglamentación y del crecimiento de la actividad comercial no autorizada. Incluso como respuesta a la crisis, en muchos casos se buscó dar mayor flexibilidad al mercado de trabajo, reformando las disposiciones al respecto, o disminuyendo la fiscalización y aumentando la tolerancia para la evasión de las disposiciones vigentes. Como es de suponer, todos estos hechos afectan además la capacidad de los sindicatos de los sectores organizados para implementar una política activa de negociación colectiva. Es importante destacar, por último, lo que diversos autores -Tokman, Llona y Mezzero, PREALC- han sostenido, esto es, que las relaciones entre el sector moderno y el sector informal constituyen una especie de balance comercial. El sector informal adquiere en el moderno sus bienes de capital, muchos de sus insumos de producción y la mayor parte de los bienes que consumen sus familias. A su vez, venden a los asalariados del sector moderno una variedad de bienes y servicios que mantienen aproximadamente equilibrado ese balance comercial. De este modo, la dualización en términos de incluidos y excluidos no significa la ausencia de relaciones entre ambos grupos.

V. ESTRATIFICACION SOCIAL Y GENERALIZACION DE INTERESES

1. Significación social de la estratificación

Los estudios sobre estratificación se han ligado generalmente en América Latina a la perspectiva de la interrelación entre estructuras y procesos. Esto tanto en lo que se refiere a los análisis históricos interpretativos como en cuanto a las proyecciones y expectativas acerca del desarrollo probable. A nivel de análisis empíricos y de ensayos teóricos sistemáticos, existe la preocupación por establecer diferencias entre estratificación, clases y grupos sociales, que permita alguna aproximación a la determinación de los reales o eventuales sujetos de acciones que expliquen el proceso social.

Dentro de la visión desarrollista, planteada sistemáticamente desde la óptica de la modernización social como superación del dualismo estructural, se oponía al lastre que significaba el tradicionalismo rural, la expectativa de un creciente predominio urbano. Desde el punto de vista de la estratificación, la oligarquía de origen terrateniente y el campesinado, representaban, en su lugar de origen o trasladando al ámbito urbano su impronta cultural, el actor inmovilizador. A la vez, se veía en la burguesía nacional (real o posible), las clases medias y el proletariado industrial, clases emergentes que eventualmente podían impulsar el proceso de desarrollo.

El proceso industrializador aparecía basado en muchos casos, en una especie de alianza, hecha efectiva a través de acuerdos partidistas (en el caso típico de Chile) o de movimientos populistas (en el caso típico de Argentina) que daban lugar al denominado Estado de Compromiso. En otras situaciones, ante la debilidad de los sectores modernizadores, la oligarquía soportaba la crisis mediante el aumento de su capacidad represiva que le permitía traspasar los costos de la recesión a los sectores más débiles.

Dentro de la visión de los autores más vinculados al pensamiento marxista, los elementos estructurales que están en el centro de la discusión sobre el carácter de la estratificación social, en cuanto al problema de las clases sociales en América Latina, son el desarrollo del modo de producción capitalista y su convivencia con otras formas económicas, a la vez que la incidencia que tiene la definición subdesarrollada y dependiente de su estructura socioeconómica.

En general, la definición de los grupos significativos desde el punto de vista social y político toma como elementos básicos la categoría ocupacional y el sector económico. Tanto los análisis monográficos como los intentos de estudio global comparativo, como el de Filgueira-Geneletti, se inspiran en este cruce, a partir del cual quedan definidos los grupos que participan de diversas formas en el proceso.

Oligarquía y empresariado, clase obrera o campesinos aparecen efectivamente como sujetos colectivos del proceso, a los cuales se les agrega la categoría de capas medias y, posteriormente, de marginales. A pesar de aparecer las capas medias muchas veces como categoría residual suele asignárseles gran importancia desde el punto de vista de su peso social y político especialmente respecto de opciones desarrollistas. Lo mismo ocurrirá con los sectores marginales respecto de su conformismo o potencial revolucionario.

Las capas medias, generalmente confusamente definidas, se corresponden con el empleo no manual urbano y la pequeña burguesía. Mientras que el sector marginal, muchas veces simplemente

denotado en términos espaciales, se vincula con el desempleo o subempleo en labores manuales y de servicio.

La importancia de estas clasificaciones se aprecia en todos los análisis de la región. La revolución mexicana, la boliviana, la cubana, las insurrecciones centroamericanas, destacan el papel del campesinado. El papel de los obreros mineros se destaca como núcleo de la revolución boliviana, a través de la COB, y la importancia decisiva en las movilizaciones sociales en Chile y el Perú. Independientemente de la discusión acerca de las diferencias entre nueva o vieja clase obrera y su forma de inserción política, (Portantiero, Murmis, 1970) los obreros industriales están presentes en el movimiento peronista argentino, así como en la conformación de los llamados Estados de compromiso en Uruguay, Chile y Brasil.

En fin, el proceso social y político se presenta así como un juego de iniciativas, alianzas, reacciones, emergencia, derrota y amenaza de estos grupos o clases sociales identificables estructuralmente en términos de sectores productivos y categoría ocupacional. Esto tanto a nivel de los sectores dominantes como de los dominados. Al punto que los análisis más integradores, como los pioneros de José Medina Echavarría, los de la modernización de Gino Germani, los de la dependencia de Cardozo y Faletto, incorporaban estas categorías como indispensables para la explicación.

El problema que encontramos en la actualidad es que esas categorías ya no parecen definir sujetos sociales que permitan la comprensión del proceso social. Situación que se derivaría de dos condiciones. Por una parte, se habría producido efectivamente una cierta modernización de la estructura tradicional. Por otra parte, la heterogeneidad estructural, en vez de disminuir, habría aumentado enormemente.

Sobre el primer aspecto, todos los estudios son unánimes en confirmar que en las últimas décadas se ha producido un rápido proceso de urbanización, acompañado, en general, también por el incremento en la metropolización, que ya dejó lejos los tiempos del predominio rural. Con la excepción de unos pocos países, la población urbana de América Latina tiende a equipararse con la de los países industrializados. Esto ha ido acompañado, naturalmente, con una drástica disminución de la población económicamente activa en el sector agrícola y de un aumento de la productividad laboral. Los índices de transformación de la estructura ocupacional también dan cuenta de la fuerte terciarización y, al menos hasta 1980, de la asalarización de la mano de obra.

Todos los cambios en la estructura productiva y ocupacional dan cuenta, a la vez, de una transformación en las relaciones sociales, particularmente en términos de la organización del poder social y político. Es así como, con excepción de algunos países en situación de estancamiento, se puede decir que se ha terminado el predominio de las oligarquías de base agraria. Al mismo tiempo, ha disminuido el peso del campesinado como factor político, situación perceptible tanto a nivel de control electoral de las masas rurales, como de su movilización para objetivos conservadores o revolucionarios.

Estos cambios se corresponderían bastante con las expectativas previamente existentes en cuanto a modernización de la estructura social que, en el caso latinoamericano, estaría acelerada por una rápida y masiva urbanización. Ya desde Germani (Germani 1960) se habían analizado fenómenos como el populismo sobre la base de su correspondencia con ese proceso. Su asentamiento definitivo

daría lugar a la conformación de una sociedad de clases con sus características expresiones sociales y políticas.

Sin embargo, el segundo aspecto mencionado modifica bastante estas expectativas. La persistente heterogeneidad, que dio lugar a las expresiones de "dualismo estructural", se vio alterada y adquirió formas más complejas.

En efecto, el dualismo estructural, entendido como coexistencia de formas modernas y atrasadas en la producción, se asociaba, en general, a las diferencias entre el núcleo industrial urbano y los estilos señoriales de la hacienda rural. Aunque siempre se señaló también la heterogeneidad existente en el ámbito urbano y, específicamente, en una industria que presentaba considerables desniveles de modernización, estaba implícita la expectativa de que el desarrollo tendía a una mayor homogeneización de determinados sectores sociales.

Por el contrario, los últimos años parecieran estar dando cuenta del hecho de que la modernización en América Latina se realiza junto con grados crecientes de heterogeneidad y desarticulación social. Situación que, por lo demás, pareciera estar bastante ligada a la nueva forma de inserción de la región en la economía mundial (Cardoso, F.H. y Faletto, E. 1977). Dicha inserción genera nuevos factores de diferenciación que penetran externamente en las sociedades latinoamericanas. Situación que, naturalmente, condiciona las posibilidades de articulación social y política.

Ahora bien, este aumento en la heterogeneidad aparece ligado, como se señaló, a los cambios en la inserción de los países de la región a la economía mundial. Lo cual se traduce en dos efectos que influyen directamente en las nuevas formas de estratificación. Por una parte, se asiste a niveles crecientes de articulación transnacional a través de conglomerados, lo cual implica no sólo transnacionalización de los mercados, sino que una importante transnacionalización de la mano de obra que es lo que altera más directamente la estratificación. Por otra parte, el proceso de modernización, que aparece vinculado estrechamente a esa transnacionalización, opera sobre la base de una gran capacidad de exclusión social, generándose así un proceso inverso a aquel que ocurre en la llamada etapa de sustitución de importaciones, donde se asiste a una lenta, incompleta, pero real incorporación de la población a la participación económica y social, e incluso, en algunos casos, política.

Como consecuencia de esta creciente heterogeneidad, las antiguas bases de estratificación ven debilitarse su capacidad de definir categorías no sólo en términos estrictamente económicos, en cuanto a la definición de posiciones frente al mercado, sino que también respecto a la significación social y política de tales categorías. La conjunción del sector económico con la categoría ocupacional no pareciera determinar grupos sociales definibles en términos de generalización de intereses y posibilidades de organización y acción.

Según se ha estado viendo, no es que aquellas bases de estratificación, como sector económico y categoría ocupacional, pierdan totalmente incidencia en la configuración de la estratificación. Sin embargo, la actual estratificación sólo se entiende en tanto se considere antecedentes en relación con el tipo de empresa de que se trata según su tamaño, nivel tecnológico y tipo y nivel de articulación con el mercado mundial. La concurrencia de todos estos factores incide directamente en la mayor heterogeneidad de estratificación de que se habla.

Frente a esta heterogeneidad, el problema social y político planteado es el de las posibilidades de acción colectiva, entendida como la probabilidad de que ciertos sectores o grupos puedan determinar o influir en el proceso social y político. Con tal objetivo se requiere revisar ciertas condiciones de la acción colectiva que están dadas por la capacidad de generalizar y organizar intereses comunes, ya sea para la defensa corporativa o para la proyección de ellos como propuesta de orden social.

2. Heterogeneidad y posibilidad de generalizar intereses a nivel empresarial

En América Latina, el predominio, prácticamente sin alternativa, del pensamiento neoliberal, podría llevar a la fácil conclusión de que el empresariado ha conseguido no sólo generalizar sus intereses como sector, sino que ha logrado proyectar esos intereses en términos de un proyecto capaz de imponerse como común a la sociedad en su conjunto. El término gramsciano de hegemonía sería aplicable al sector empresarial como clase dirigente. Sin embargo, en ese nivel de abstracción no estamos en condiciones de comprender las acciones desplegadas por este sector, que son las que hacen posibles, con determinadas características, que se ejerza esa hegemonía.

Al respecto, es posible apreciar que el empresariado ha aumentado su heterogeneidad más allá de lo que tradicionalmente permitió diferenciarlo en cuanto al tamaño y sector de la economía en que actúa. Situación que dificulta bastante las posibilidades de generalización de intereses. Las diferencias en cuanto al nivel tecnológico de las empresas es también aquí bastante importante, pero para el sector empresarial es aún más importante el tipo y nivel de articulación que tenga con otras empresas, especialmente en el ámbito transnacional.

Es muy escasa la información respecto de los altos sectores empresariales, existiendo gran reserva sobre sus reales vinculaciones, el nivel de control sobre diversas empresas y la conformación de grupos económicos. Los estudios existentes tienden a resaltar el papel creciente que tienen las grandes empresas transnacionales en la conformación de los principales grupos económicos. Asimismo, se destaca el predominio que adquiere el sector financiero sobre los demás sectores.

Salvo en ciertos aspectos muy genéricos, como es el caso de políticas impositivas, no suele resultar fácil generalizar intereses a nivel global, suscitándose una serie de conflictos entre diversos sectores que presionan al Estado para obtener medidas que los favorezcan.

Al respecto puede señalarse que los actores principales de este conflicto suelen ser: por una parte el gran conglomerado ligado a la empresa multinacional y, por otra, las empresas orientadas al mercado nacional.

El gran conglomerado multinacional tiende a la autorregulación, razón por la cual es un fuerte impulsor de la idea de la prescindencia estatal en la economía y del máximo grado de apertura hacia el exterior. A su vez, los sectores de producción para el mercado interno tienden a desarrollar formas de organización corporativa para la defensa de sus intereses, casi siempre ligados a una producción específica. Estos tienden a demandar la regulación estatal, especialmente en términos de protección arancelaria, precios garantizados, créditos blandos, asistencia técnica, etc.

Estos actores centrales en el sector empresarial no son nuevos en América Latina, sino que, por el contrario, han marcado casi siempre la tónica de la diferenciación a nivel de los sectores dominantes, alternándose muchas veces en el predominio. Lo que se advierte ahora es que las ventajas que adquirieron los sectores ligados a la producción para el mercado interno, durante la etapa denominada de sustitución de importaciones, han sido desplazadas en gran medida y que vuelve a haber mayor peso del sector exportador. No obstante, hay que tener presente que la actual presencia de conglomerados multinacionales suele trascender la nítida diferenciación de mercados internos y externos. La transnacionalización segmentada del mercado interno de bienes y servicios, así como la creciente transnacionalización del mercado laboral, genera incluso serias dificultades para poder establecer las anteriores diferenciaciones.

El gran empresariado moderno suele ser bastante cosmopolita, ligado a la economía transnacional y vinculado a sectores muy diversos de la producción en el país y en el extranjero. Su participación en grupos y conglomerados, de integración vertical y horizontal y en rubros muy diversos de la economía, le permiten una gran capacidad de autorregulación y disminuyen o eliminan la necesidad de representación de sus intereses a nivel del poder público. Por lo demás, en caso necesario, se hace escuchar directamente por las autoridades, que temen las consecuencias que podría tener si movilizaran su enorme poder económico. Situación que, por lo demás, ha quedado bastante clara frente al problema de la crisis de la deuda externa.

Fuera de estos sectores, la siempre difícil generalización de intereses del sector empresarial, debido a los requerimientos, no sólo distintos, sino que contradictorios, de sus diversos negocios, suele hacerse a través de organizaciones gremiales de antigua existencia en la región. En general éstas actúan como grupo de presión, cuya efectividad suele ser mayor en la medida que más específicos sean en cuanto al sector representado.

La tendencia pareciera ser una progresiva pérdida de poder de las asociaciones gremiales de empresarios. Situación que se correspondería con el aumento de la heterogeneidad empresarial a que hacíamos anterior referencia. Esto se vería firmemente reforzado por el hecho de que la gran empresa transnacional tiende a integrar subordinadamente a otros sectores empresariales, ligando los intereses de estos a los propios. De tal manera se altera los lazos de solidaridad que se podrían producir entre empresarios de similar condición.

Sin embargo, hay que considerar que en varios países de la región la existencia de una grave amenaza (real o supuesta, pero sentida como real) contra los fundamentos de existencia de la clase empresarial, provocó en ella una fuerte reacción en cuanto tal, robusteciendo las organizaciones gremiales del empresariado. Posteriormente, la oleada de regímenes autoritarios, que se estableció en el cono sur y en otros países de la región, se impuso y mantuvo con el fuerte respaldo de esas organizaciones gremiales, las que incrementaron aún más su fuerza y capacidad de intervención. Esto hace que, aún en el período de consolidación democrática, estas entidades mantengan bastante fuerza. Pero su fuerza es más política que económica y tiende a disminuir en la medida que el proceso de modernización va contribuyendo a la conformación predominante del gran conglomerado ligado al capital transnacional.

3. Generalización de intereses de sectores medios

Independientemente de la dificultad teórica y empírica de definir a los sectores o capas medias, las transformaciones ocurridas en términos de representación, organización y acción de ciertos grupos con los cuales se les identificaba son bastante apreciables.

En efecto, las capas medias cobraban visibilidad a través de un numeroso contingente de empleados de servicios de capacitación y reproducción de las condiciones de vida, una capa de profesionales y técnicos, y un extenso contingente de pequeña burguesía ligada a los diversos sectores de la economía y especialmente numerosa en el comercio y transporte. Su vinculación directa al Estado o su dependencia de la demanda de sectores populares o medios facilitaba su articulación en proyectos desarrollistas de incorporación social de los sectores marginales al sistema.

La posibilidad de generalizar intereses era fuerte en el sector público, con capacidad de presión tanto a nivel sindical como político. A nivel profesional y técnico, las asociaciones gremiales logran bastante éxito en la defensa corporativa, mientras que la pequeña burguesía tenía las mayores dificultades de generalizar intereses, salvo en aspectos puntuales en los que lograba movilizarse a través de organizaciones que, sin tener mayor cohesión, podían transformarse en referentes de acción colectiva en situaciones muy específicas.

En la actualidad el cuadro se encuentra bastante cambiado, aunque, como en todos los casos, en muy diversos grados según las situaciones nacionales específicas. (CEPAL, 1991 "Panorama Social de América Latina")

En primer lugar, hay una fuerte disminución del empleo público, producto de una acelerada privatización del sector estatal productivo y de servicios. En los casos en que no hay una directa disminución del empleo estatal, de todas maneras se produce una disminución de su importancia relativa en actividades especialmente relevantes, como es el caso de educación y salud. Servicios estos que entran en una desmedrada competencia con empresas privadas que desincentivan las acciones reivindicativas de sus trabajadores.

La crisis del sector público, experimentada de muy diversas maneras en los países latinoamericanos, significa la pérdida de posiciones estructurales que permitían una relativa capacidad de generalizar intereses y conformar fuertes organizaciones. La emergente empresa privada en servicios sociales no sólo diversifica el contradictor de referencia, sino que contribuye también con una creciente heterogeneidad.

Es este aumento de la heterogeneidad el que determinará serias dificultades de generalizar intereses. No sólo se establecen abismantes diferencias de remuneraciones, sino que el tipo de vinculación con la empresa y las modalidades de trabajo también tienden a diferenciarse.

Por su parte, los profesionales y técnicos ven acelerarse bastante la pérdida del carácter "liberal" de sus actividades, pasando a incorporarse, en muy diversas condiciones, a empresas en las cuales suele ser muy importante la inversión en equipos y tecnología. El caso de la salud es especialmente visible al respecto, pero en todos los rubros ocurren situaciones similares.

A lo anterior habría que agregar la emergencia de nuevos técnicos y profesionales, incorporados a empresas muy directamente vinculadas a la producción, como es el caso de la moderna

publicidad, comunicaciones e informática. Su falta de tradición gremial y la fuerte dependencia de la inversión tecnológica, los dejan bastante poco capacitados para la generalización de intereses a cualquier nivel. Tratándose de actividades recientes, la expectativa de movilidad social individual es muy elevada, lo cual desincentiva toda orientación por la acción colectiva.

Por último, la pequeña burguesía empresarial que, según se señaló, tiene siempre dificultades para generalizar sus intereses, ve aumentar también su heterogeneidad. Esto no sólo como consecuencia del factor tecnológico y de inserción en el modelo económico dominado por la tendencia a la transnacionalización, sino que por la emergencia de un nuevo sector de pequeños empresarios que surge a partir del desplazamiento del empleo público que induce a emprender actividades por cuenta propia en el sector comercio, transporte e incluso industrial y agrícola.

Otra situación que tiende a extenderse es la dependencia del empresariado mediano y pequeño de la gran empresa. Esto se realiza en los servicios a través de la subcontratación de tareas y en el sector productivo a través de las redes de elaboración, distribución y comercialización de la producción como sucede en sectores agrícolas y pesqueros, o de integración de partes en el industrial.

Esta heterogeneidad y creciente dependencia refuerzan, naturalmente, la tendencia a la incapacidad de generalizar intereses. Lo cual se manifiesta también en una disminución de la presencia de este sector a nivel de las organizaciones gremiales empresariales.

Ahora bien, si se atiende no sólo a los cambios ocurridos en cada sector de capas medias, sino que a la alteración de la proporcionalidad entre ellos, es posible apreciar que aumenta la presencia de aquellos más permeables a la autoidentificación empresarial y a una ideología consecuente con ésta. Todo lo cual refuerza el individualismo y colabora a la atomización del sector. A la vez, se hace difícil el desarrollo de posiciones de acercamiento a los sectores populares que caracterizaron períodos anteriores de mayor integración social.

Además, la segmentación de los mercados de bienes y servicios y su internacionalización los alejan de la defensa de políticas redistributivas y de integración de los sectores populares.

4. La generalización de intereses del sector obrero

Uno de los sectores a los que se ha prestado mayor atención es el sector obrero, lo cual deriva de la importancia atribuida y real que ha tenido éste en la conformación de fuerzas sociales políticas de importancia. El patrón de desarrollo europeo, que, implícita o explícitamente, está siempre presente en los análisis de la región, guió mucho de estos estudios en términos comparativos, como es el caso explícito de Przeworski (Przeworski, 1983). A la vez, el surgimiento de un importante sector obrero, a partir del desarrollo industrial en América Latina, generó realmente un sector con capacidad de tener gravitación social y política.

La capacidad de generalización de intereses del sector obrero prácticamente se da por descontada, a la vez que las tesis socialistas le conferían claramente la posibilidad revolucionaria de trascender tal generalización y proyectarse como el fundamento de una reorganización social. Lo que para otros sectores parecía difícil, para los obreros se presentaría como algo natural. Aunque se cuestionara su supuesta misión histórica, la organización sindical era un hecho en la medida que avanzaba la industrialización. Su papel político también parecía claro en fenómenos como el populismo o la configuración del Estado de Compromiso.

Los estudios de la CEPAL (CEPAL, 1989) sobre el sector obrero dan cuenta de cambios de importancia que inciden muy directamente en esa capacidad de generalizar interés y de actuar como sujeto colectivo.

Al respecto existe una estimación de su situación cuantitativa bastante ligada al problema de la asalarización y desasalarización de la mano de obra. Al parecer, el proceso de asalarización, que pareciera un fenómeno natural del desarrollo capitalista, no es lineal, ni constante e irreversible. En general tal proceso de asalarización existiría, aunque no muy fuertemente en el período 1950-1980, pero con la crisis de la última década se produciría un proceso inverso de desasalarización.

En el sector agrícola se produciría un acelerado proceso de asalarización, producto de la mayor capitalización en el campo con el desarrollo de la moderna empresa agrícola de exportación y de consumo interno.

Podría pensarse que estos procesos conducirían a un mayor nivel en la generalización de los intereses de estos sectores. Sin embargo, el proceso pareciera ser inverso, puesto que esa mayor asalarización no se traduce en la esperable mayor homogeneidad de estos sectores, lo cual, obviamente dificulta la generalización de intereses.

Según se ha estado viendo, aún en el sector industrial es muy diversa la situación del obrero en la gran industria moderna de bienes de capital o intermedio, de consumo durable o no durable, de la mediana y pequeña industria, de talleres o de la construcción. A la que habría que agregar la diferente capacidad tecnológica. Todo lo cual permite observar una gran heterogeneidad que se manifiesta en intereses también diversos e incluso contradictorios.

Por su parte, la asalarización agrícola no sólo se relaciona también con las diferencias propias del tipo de empresa, sino que, dadas las características estacionales de la producción, ha incrementado un importante sector de trabajadores temporeros de características muy peculiares, donde hay un importante contingente de mano de obra urbana y gran presencia de mujeres. Situación que, con diferencias propias de la actividad también se aprecia en la pesca.

En la minería se observan también transformaciones de gran importancia que redundan en la capacidad de acción de sectores tradicionalmente de gran presencia sindical y política. A través de un largo proceso, acelerado en los últimos años, la tecnificación de las faenas ha ido desplazando la producción intensiva en mano de obra que agrupaba masas considerables de trabajadores de escasa calificación en condiciones de "campamento" de intensa vida comunitaria. El número de trabajadores mineros se ha reducido drásticamente a la vez que se han elevado los niveles de calificación requerido.

Aunque subsisten algunas empresas mineras tradicionales, éstas están en franca declinación y las expectativas de subsistencia sólo descansan en una reconversión que expulsaría masivamente mano de obra. Proceso que se acelera en la medida que se procede a la privatización de la actividad. La situación en países de tradición minera, como Bolivia, Perú y Chile, ha llegado a suscitar movilizaciones defensivas de parte de los trabajadores afectados, que no ha logrado detener el proceso de expulsión, aunque en algunos casos retrase la privatización.

Gráficamente se podría señalar que la imagen del minero del carbón o del cobre tiende a ser desplazada por la del trabajador petrolero. Su menor número, alta calificación y buenos ingresos, generan otro tipo de intereses que los de la gran masa obrera del país.

Por último, los estudios señalan que se ha producido un fuerte incremento de los obreros en el sector servicios, dando lugar a lo que se denomina "terciarización de la clase obrera". Esto se corresponde con la tendencia mundial a la tecnificación de la producción industrial y el crecimiento del terciario. El crecimiento de estos obreros se ubica preferentemente en transportes, comunicaciones, reparaciones y servicios personales no domésticos (CEPAL, 1989). Con ello se ha generado una clase obrera terciarizada que representa un tercio o más de la población económicamente activa en muchos países de la región.

Ahora bien, las características de esta clase obrera terciarizada son bastante distintas a la denominada clase obrera industrial que sirvió de base para todos los análisis sobre condiciones y acción en términos de conflicto de clases. Esto no sólo en cuanto a su no participación directa en la producción material, sino que en cuanto a condiciones que faciliten la identidad colectiva y posibiliten acciones de ese orden.

Los obreros en servicios generalmente trabajan aislados o en pequeñas empresas y su situación suele ser bastante precaria en términos de estabilidad y formalidad contractual. Incluso la gran empresa de servicios tiende a subcontratar actividades con pequeños y medianos empresarios, aumentando la precariedad laboral.

Es así como, si se toma en cuenta la situación de cada uno de los segmentos del sector obrero, se advierte que incluso a ese nivel resulta difícil la generalización de intereses. La heterogeneidad no sólo hace disminuir la cantidad de trabajadores que están en una situación equivalente, sino que en cada caso deteriora las condiciones en que podría tener lugar esa generalización de intereses.

Por otra parte, si se toma en cuenta la totalidad del sector de trabajadores manuales, se advierte que pierden fuerza aquellos que solían asumir el liderazgo de las demandas del sector. Al respecto, la disminución de la clase obrera industrial aparece como el dato más significativo, a lo cual habría que agregar la anterior disminución del combativo contingente minero.

La rearticulación de este sector no pareciera fácil, en vista de la pérdida de identidad de "clase obrera" que implican los desplazamientos descritos que otorgan creciente peso al terciario en desmedro del productivo. A la vez el notable aumento de la heterogeneidad de las empresas redonda en una fuerte heterogeneidad entre los obreros que dificulta formas de generalización de intereses. Más aún, cuando se logra cierta generalización, ello suele ocurrir respecto de empresas y actividades específicas que inclinan más al aislamiento y defensa corporativa que a la búsqueda de articulaciones más amplias.

Un fenómeno adicional que tiende a expandirse en este sector es la precarización de la relación laboral. En tal sentido, las diferencias entre salarización y desalarización tienen en algunos casos escasa vigencia, pues nuevas formas de vinculación trabajador empresa, organización de tareas, sistemas de remuneración y otras condiciones configuran situaciones diversas a las tradicionales clasificaciones.

No se trata de la precarización que existe desde antigua data en el trabajo doméstico o en el temporero agrícola, sino que de nuevas formas de relación laboral distintas al contrato formal de trabajo estable remunerado periódicamente. La tendencia es el contrato por tarea, sin garantía de estabilidad ni de reproducción social y en el cual la empresa se desliga del trabajador en todos los aspectos, salvo en la compra del trabajo incorporado a determinado producto.

Esto genera escasa solidaridad laboral, pues el trabajo se hace competitivo entre los trabajadores. Los cuales, muchas veces, ni siquiera operan en un mismo espacio. A la vez, la jornada de trabajo no tiene límites, pues no se compra tiempo, sino tarea. Incluso si hay limitaciones legales a la jornada, estas se superan mediante tiempo extraordinario o, más fácilmente, a través de la contratación de otras jornadas en otras empresas.

En suma, las transformaciones reseñadas, como son las características de la asalarización agrícola, la disminución y cambio de condición del minero, la disminución de la clase obrera industrial, la terciarización obrera, la precarización laboral y la creciente heterogeneidad del trabajador manual, disminuyen las posibilidades de generalización de intereses de los distintos segmentos del sector obrero. A la vez, pierde fuerza la reivindicación laboral, generalmente planteadas respecto del Estado, de medidas de reproducción de la fuerza de trabajo a través de políticas de salud, educación, vivienda y previsión. La crisis del incipiente Estado de Bienestar latinoamericano y la privatización de esos servicios desdibuja la posibilidad de generalizar intereses a ese nivel.

5. Los sectores marginales

Desde la perspectiva de las condiciones de generalización de intereses y las posibilidades de organización y acción colectiva, pareciera conveniente el uso del concepto de marginalidad, antes que el de otros como los de pobreza o informalidad. Lo cual no desmerece el uso de tales términos para otros propósitos.

En efecto, las posibilidades de generalización y representación de intereses de la población no se definen por sus niveles de ingreso, sino que por su diferente posición estructural. El hecho de que esta posición estructural signifique una situación de pobreza no implica que sean conceptualizaciones equivalentes. Por el contrario, encontramos muchos pobres dentro del sector obrero sin que esto les haga perder su calidad de obreros.

En cuanto a la informalidad, la distinción resulta quizás más difícil, puesto que los marginales normalmente establecen relaciones laborales informales. Pero el término formalidad tiene su formulación más concreta en su referencia al encuadramiento en las formas jurídicas vigentes para la relación laboral, lo cual no resulta aplicable para un grueso sector de marginales que, por actuar como productores directos de bienes y servicios o por otras condiciones, no entran en relaciones laborales formalizables. Lo mismo cabe observar respecto de la formalidad jurídica de sus actividades independientes.

Las dificultades que experimentan los intentos por definir la informalidad en términos no jurídicos, no hace aconsejable tampoco tal opción, aunque, según hemos visto, ella es de gran utilidad al momento de determinar condiciones económicas estructurales de la estratificación. Las consideraciones de Tokman (Tokman, 1979) siguen siendo válidas al respecto, aunque la generalización de intereses difícilmente pueda verse en términos de informalidad.

El concepto de marginalidad, a pesar de su obscuridad teórica, tiene una connotación de exclusión que resulta particularmente importante ante la fuerte gravitación de un modelo económico de creciente integración sistémica a la vez que de exclusión social. Esto último es la marginación social, que excluye estructuralmente de las relaciones de producción prevalecientes, a la vez que de la participación en el producto social.

Naturalmente, y según hemos estado viendo, la marginalidad es un concepto relativo y no absoluto, puesto que ciertas situaciones del sector obrero e incluso del no manual de baja calificación, significan grados importantes de marginalidad. Pero aquí el concepto alude fundamentalmente al tipo de vinculación con la producción que tienen estos sectores que se designa como marginales, considerándose como tales a los que no tienen una relación regular de venta de fuerza de trabajo ni constituyen una pequeña burguesía vendedora de una producción autónoma de bienes y servicios.

Al respecto, conviene tener en cuenta que el estudio de CEPAL "Transformación Ocupacional y Crisis Social en América Latina" resalta el hecho, probado en estudios empíricos de que la informalidad no es siempre e inevitablemente sinónimo de subempleo, baja productividad o extrema pobreza (CEPAL, 1989). Esto conduce actualmente a intentar, a través de definiciones cuantitativas de nivel de vida, conceptualizar el fenómeno de la pobreza, el cual es objeto de varios análisis recientes y, por supuesto, preocupantes.

Naturalmente, la conceptualización del sector informal o de la pobreza no tiene la perspectiva de establecer condiciones de generalización de intereses, de organización o de acción colectiva. Por el contrario, ellos se vinculan con la descripción de situaciones capaces de medir niveles de desarrollo económico y sus modalidades. Lo cual se suele ubicar en la óptica de las políticas que se puede desplegar para enfrentar situaciones definidas como problemáticas. Situación que es especialmente clara respecto de las mediciones de pobreza y la propuesta de cursos de acción gubernamentales para atender las situaciones más deterioradas.

En cambio, la preocupación por la marginalidad tuvo una connotación bastante política. Desde su inicio, en la década de los cincuenta, se planteó el problema de la posibilidad de movilización de estos sectores, ya sea en forma espontánea o inducida. Posteriormente, en los agitados años setenta, el problema analizado era su potencialidad revolucionaria.

Sin embargo, el concepto de marginalidad, según hemos visto, tiene en sus orígenes un componente espacial, en cuanto se identifica como marginales a quienes viven en asentamientos precarios ubicados al "margen" de las ciudades: en "poblaciones callampas", "favelas", "barriadas", "pueblos jóvenes", etc. Sólo más tarde se contempla la marginalidad como una posición estructural, ligada preferentemente a la inserción ocupacional, pero asimilando implícitamente la marginalidad ocupacional a la espacial. A pesar de que estudios empíricos en la década del sesenta, como el realizado por el CIDU en Chile, (CIDU, 1972) prueban que la composición de las poblaciones populares es mucho más variada y que no necesariamente concentra marginalidad estructural, de hecho los estudios siguen haciéndose en "poblaciones", sin que haya mayor análisis de marginalidad estructural.

Todo lo anterior impide un cuadro claro respecto de la evolución de la marginalidad estructural, puesto que no existe información precisa aplicable al efecto. En todo caso, al tomar en consideración las categorías aproximables de pobreza e informalidad, es posible deducir que se trata

de un sector importante de la población que no muestra señales claras de disminución en las últimas dos décadas.

Sin ánimo de ser exhaustivo, se puede señalar que son clasificables en esta categoría situaciones tales como el comercio ambulante, un porcentaje importante del servicio doméstico, los campesinos en economía de subsistencia, trabajadores autónomos en servicios personales, desocupados crónicos y lumpen en general.

Nuevamente nos encontramos con una gran heterogeneidad de posiciones. Pero en este caso la heterogeneidad es mucho mayor, al punto que, salvo a niveles muy abstractos, la generalización de intereses se torna prácticamente imposible.

Habitualmente se atribuye a los sectores marginales demandas y movilizaciones por urbanización, siendo particularmente relevantes aquellas vinculadas a las necesidades de vivienda. Sin embargo, las organizaciones y acciones colectivas que se producen corresponden más a la marginalidad espacial localizada en poblaciones populares, que por razones de crecimiento vegetativo o inmigratorio llegan a un crecimiento de su densidad que se torna insoportable. Es difícil así, atribuir sin más intereses por urbanización generalizables a nivel de marginalidad estructural, aún cuando es posible que quienes están en tal situación sean el grueso de las personas movilizadas en tal sentido.

Las demandas por bienes de urbanización, que han tenido bastante importancia en América Latina, no parecieran tener una relación directa con posiciones en la estructura productiva, salvo que, naturalmente, corresponde a aquellos sectores más desposeídos la necesidad de tales bienes al nivel más básico. Lo que sí es perceptible es que en situación de marginalidad tales demandas tienen como único destinatario al Estado. A diferencia de lo que ocurre con obreros o empleados, que pueden recurrir frente a la parte empresarial para que incorpore este particular costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

Hay aquí un rasgo importante y bastante genérico en la marginalidad. Esto es que, independientemente de tener intereses generalizables, tienen un proveedor generalizado, que no es otro que el Estado. Ante él plantean sus demandas que se homogeneizan a nivel de necesidades básicas ligadas a la subsistencia y no al desarrollo autónomo de posiciones estructurales.

De aquí la noción de plebe urbana (aunque en América Latina no es sólo urbana) con la que se puede denotar esta marginalidad. No tiene intereses generalizables como sector, ni puede, por consiguiente, organizarse. Por el contrario, permanece como conjunto de sujetos aislados, sin conexión social unos con otros, por más que permanezcan en una situación similar. La condición de masa impide la constitución de sujeto colectivo y cada uno trata de establecer una relación directa, o intermediada vía clientelismo, con el poder, que es quién le puede proporcionar una participación en el producto social que le permita satisfacer las necesidades vitales que su actividad no le permite lograr.

Dada su posición estructural, que dificulta toda generalización de intereses en cuanto tal y toda organización social, su acción tiende a tener implicancia política, aunque, naturalmente, carezca en principio de interés en tal actividad.

Sólo liderazgos políticos carismáticos o movilizaciones sociales disruptivas son capaces de involucrarlos con fórmulas de integración comunitaria y promesa de una mejor disposición de las autoridades hacia sus necesidades.

La relación de este sector con fenómenos como el populismo y el autoritarismo pareciera ser digna de estudios en mayor profundidad, como lo demuestran los estudios pioneros de José Medina Echavarría, de Germani en Argentina y Weffort en Brasil, (Medina, 1964; Germani, 1960; Weffort, 1970).

6. Las dificultades de organización social

Tal como se ha venido señalando, la creciente heterogeneidad estructural se manifiesta directamente en problemas de generalización de intereses que dificulta la organización social de éstos. Naturalmente esto no significa que las organizaciones desaparezcan, pero sí que experimenten cambios que inciden en su capacidad de acción. Además que se generan sectores que quedan fuera de las organizaciones.

Ahora bien, las principales organizaciones de intereses siguen siendo las que agrupan a empresarios, por una parte, y trabajadores, por la otra. Y en ambas hay modificaciones de importancia.

Entre los empresarios pierden fuerza aquellas organizaciones empresariales ligadas al desarrollo industrial de la etapa del "crecimiento hacia adentro" en la cual su orientación fundamental fue obtener políticas proteccionistas de parte del Estado (CGE Argentina, SOFOFA en Chile, Cámara de Industrias en Uruguay). A la vez el predominio de los grupos económicos vinculados a las empresas transnacionales, resta poder a las asociaciones empresariales, puesto que tales grupos recurren a la autorregulación o presionan directamente al Gobierno.

No obstante lo anterior, los estudios compilados por PREALC (PREALC, 1988) señalan que la pérdida de fuerza económica de los gremios empresariales suele verse compensada coyunturalmente por su peso político. Tal cosa ocurre, según vimos, en cuanto respaldo de regímenes autoritarios que acuden en defensa de la empresa privada durante la agitación de la década de los setenta. Y vuelve a ocurrir cuando la búsqueda de equilibrios macroeconómicos induce a formas de concertación social en la que los gremios empresariales son convocados como representantes del capital frente a la fuerza de trabajo organizada sindicalmente.

Independientemente de estas situaciones coyunturales, los gremios empresariales conservan cierta fuerza cuando están vinculados a sectores especializados de la producción. Pero en tal caso su acción tiende a ser más bien de carácter defensivo frente al deterioro que les significa una política económica que reconoce la hegemonía del sector transnacionalizado.

En el caso de la organización sindical los cambios, señalados por M. Wolfe, (Wolfe, 1990) parecen más visibles y más drásticos. Los cambios en la composición de la fuerza laboral de que se ha venido dando cuenta han debilitado grandemente tales organizaciones. Particularmente incide en esto la disminución de la clase obrera industrial, la caída del empleo público, la terciarización obrera, los cambios en la organización del trabajo, la precarización, la remuneración por trabajo producto en

reemplazo del trabajo tiempo y, sobre todo esto, la creciente heterogeneidad que dificulta la generalización de intereses.

En general esto hace perder más fuerza a la organización de segundo y tercer nivel. Cada vez es más difícil, incluso proscrito legalmente, la negociación por rama o a nivel nacional de las condiciones de trabajo. Sólo a nivel de gran empresa se suele mantener y robustecer la actividad sindical, que tecnifica bastante el estilo de la negociación colectiva y trata de resistir la tendencia a la individualización del contrato.

En momentos de crisis, en los años ochenta, la organización sindical nacional logra liderar ciertas movilizaciones de carácter defensivo frente a las políticas de ajuste recesivo. Sin embargo, aún cuando logra ciertos éxitos, la persistencia e incluso profundización de la crisis le hacen perder fuerza hegemónica y, en general, termina por quedar sin ninguna capacidad de resistencia frente a políticas que afectan directamente elementos básicos de su razón de ser, como ocurre con la baja de salarios y los despidos masivos.

Frente a las necesidades de concertación social, para garantizar la efectividad de medidas de equilibrio macroeconómicas, la organización sindical nacional obtiene también una revaloración política. Pero aquí se produce un pronto deterioro de tal representación, puesto que su función es de limitación de demandas salariales y los beneficios inmediatos y directos de tal sacrificio no son claros para los sectores supuestamente representados.

Por otra parte, a excepción de esas situaciones puntuales, la fuerza de la organización de trabajadores a nivel nacional se deteriora en la medida que la relación entre trabajadores sindicalizados y no sindicalizados es cada vez más favorable a los segundos. Especialmente con la entrada a la población económicamente activa de mujeres de poca tradición en el sindicalismo y trabajadores por cuenta propia e informales.

Es así como se podría señalar que la tendencia es que la organización sindical se radique a nivel de empresa, siendo parcial y de diverso peso según el sector de trabajadores que se trate. El tipo de empresa y el carácter de la relación laboral son determinantes en la posibilidad de organizarse y la fuerza que pueden desplegar en defensa de sus intereses.

En los sectores medios la organización sindical se debilita tanto por la disminución del sector público como por el hecho de que aumenta la proporción de cuentapropia entre ellos.

Por último, conviene recordar que, por sus propias características, la organización del sector marginal es muy débil o prácticamente inexistente. A nivel de marginalidad espacial, las organizaciones que se forman suelen tener un carácter exógeno y, hasta cierto punto paternalista, con fuerte dependencia institucional del Estado o de la Iglesia. En todo caso, tales organizaciones suelen realizarse en torno a la solución de un problema concreto, generalmente ligado a demandas por bienes de urbanización, y desaparecen con relativa rapidez.

Todo este breve recuento nos presenta un cuadro general de retroceso de las diversas formas de organización social, que contribuye a crear la imagen de progresiva atomización que se correspondería con los crecientes niveles de heterogeneidad estructural a que se ha venido haciendo referencia. Al mismo tiempo, es posible que en ciertos sectores especializados y delimitados se

produzca un fortalecimiento de algunas organizaciones que actúan aisladamente y con una fuerte orientación corporativa de carácter defensivo.

7. Organización política y representación

La imagen de una sociedad que aumenta su heterogeneidad estructural y su atomización se presenta en una situación en que pareciera ampliarse el marco de representación política, en virtud de un proceso de democratización que se extiende por todos los países, haciendo retroceder la oleada autoritaria de la década de los setenta.

Como se ha señalado muchas veces, este proceso de democratización se produce durante el período de fuerte crisis económica de los años ochenta, contradiciendo las viejas tesis de que el "momento político" viene después del "momento económico" de crecimiento, y del "momento social" de distribución. Por el contrario, las condiciones parecerían bastante conflictivas, puesto que las libertades democráticas y la posibilidad de participación política permitiría dar expresión a las frustraciones y descontentos por la difícil situación.

Más aún, el proceso de transformación de la estructura de estratificación no sólo genera heterogeneidad y atomización, sino que esto se da en un contexto de polarización social en el que se produce un corte cada vez más nítido entre los que quedan dentro y los que quedan fuera de la participación en el producto social del sector dinámico.

Ante tales condiciones es posible especular que el funcionamiento de los mecanismos de la democracia política permitiría la expresión de los sectores postergados demandando medidas de mayor equilibrio social. Esto podría significar formas de articulación política de reemplazo de las deterioradas organizaciones sociales.

Sin embargo, como señala Offe (Offe, 1988) la democracia representativa, a través del sistema de partidos competitivos, elimina la posibilidad de que estos sean expresivos del conflicto global. Al tratar de captar al votante indeciso o de otro partido, tienden cada vez más a asemejarse en sus planteamientos, hasta eliminar toda diferencia significativa. Tal situación no fue común en América Latina, debido al fuerte peso de personalidades y al marcado tinte ideológico de algunas agrupaciones políticas. Además, que el sistema de partidos en la región, salvo algunas excepciones, fue bastante débil.

El proceso de democratización de los años ochenta está marcado por la impronta de la modernización política, que conduce a la especialización de esta actividad y a su separación del sentido de representación sectorial de intereses sociales, que fue su carácter original al iniciarse el moderno sistema de partidos alrededor de la primera formación de partidos de trabajadores o socialistas en el siglo XIX europeo (Cerroni, 1971). Lo cual no dejó de tener influencias en la región latinoamericana desde comienzos de su industrialización.

La modernización política de este reciente proceso democratizador aparece condicionada por dos hechos decisivos. Uno de ellos es el cambio en la estructura social a que nos hemos referido, que debilita las posibilidades de generalizar intereses y de organizarse socialmente, lo cual limita la capacidad de proyectar esas posiciones al ámbito político. El otro hecho es la crisis y aparente colapso del socialismo, que priva a los sectores populares de una alternativa radical al sistema vigente y deja al sistema partidario sin su principal punto de referencia.

La presencia de estos hechos incide muy directamente en una transformación del sistema de partidos, los que muy pronto comienzan a perder la representación sectorial que históricamente habían asumido. Esto, unido a la debilidad crónica del sistema de partidos en varios países de la región, genera muy pronto los efectos señalados por Offe. A lo cual se añade una gran autonomía de los supuestos representantes políticos, especialmente del más alto nivel, que realizan virajes totales en el desempeño de sus cargos.

Ahora bien, frente a este cuadro, la posibilidad de representación política de intereses se torna prácticamente nula. Especialmente en el caso de sectores social y económicamente más marginados, sumidos en una creciente atomización. Pero, a la vez, aumentan las posibilidades de manipulación de masas por parte de la clase política, lo que genera tensiones e inestabilidades, aunque estas se den dentro de una sola propuesta político social.

Es aún demasiado pronto como para hacer vaticinios respecto del curso probable del proceso. No obstante, la tendencia pareciera ser la de garantizar la exclusión por parte de un sistema político que se centra cada vez más en sí mismo. Dadas las condiciones descritas, es probable que la apatía suceda a la esperanzada participación en sistemas políticos con formas democráticas. Sin embargo, las condiciones sociales descritas permiten varias alternativas, entre las cuales no es descartable la emergencia de algún tipo de populismo u otra alternativa del régimen democrático, si éste no logra desarrollar los mecanismos de representación social y política de acuerdo con los profundos cambios estructurales que están en curso.

BIBLIOGRAFIA

- Altimir, Oscar (1990) "Desarrollo, crisis y equidad". Rev.de la CEPAL N°40. Stgo. de Chile. Abril 1990.
- Beckel, Jorge (1990) "La industria de bienes de capital: situación y desafíos". Rev. de la CEPAL N°40. Stgo. de Chile. Abril 1990.
- Bourricaud, Francois (1969): "Notas acerca de la oligarquía en el Perú, en José Matos-Mar. La oligarquía en el Perú. Amorrortu, Buenos Aires, 1969. Ver Solari A., Franco, R.; Jutkowitz J. Teoría, acción social y desarrollo en América Latina. Siglo XXI México 1976.
- Campero, Guillermo (1984): "Los gremios empresariales en el período 1970-1983: comportamiento sociopolítico y orientaciones ideológicas". ILET, Santiago, 1984.
- Cardoso, F.H. y Muller, G.: "Amazonía: Expansão do Capitalismo". Ed. Brasiliense. Sao Paulo, 1977.
- Cardoso, F. y Faletto, E. (1977): Post scriptum a "Dependencia y desarrollo en América Latina" en Desarrollo Económico, Vol. 17, N° 66, Argentina.
- Castillo, Mario y Cortellese, Claudio (1988): "La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina", Revista de la CEPAL N° 34, Santiago de Chile, abril de 1988.
- CEPAL (1990): Transformación productiva con equidad. Santiago de Chile.
- CEPAL (1989): "Transformación ocupacional y crisis social en América Latina".
- CEPAL (1991): "Panorama Social de América Latina".
- Cerroni, U. (1971): "Para una teoría del partido político" en Teoría marxista del partido político, Ediciones Pasado y Presente, Argentina.
- CIDU (1972): "Reivindicación urbana y lucha política: los campamentos de pobladores en Santiago de Chile", en EURE N° 6, Noviembre.
- 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.
- De Oliveira, Francisco (1989): "Innovaciones en políticas económico-sociales: El caso de Brasil", en "Hacia un nuevo orden estatal de América Latina", vol.4, CLACSO, Buenos Aires.
- Di Tella, Torcuato (1964): "El sistema político argentino y la clase obrera". EUDEBA, Buenos Aires.
- Fajnzylber, Fernando (1983) La industrialización trunca de América Latina. Edit. Nueva Imagen. México.
- Fernández, Florestan (1968), (1973): "Sociedades de classes e subdesenvolvimento". Zohar Editores. Río de Janeiro.
- _____, "Capitalismo dependente e classes sociais na America Latina" Zohar Editores. Río de Janeiro.

- Filgueira, Carlos y Geneletti, Carlo (1981): "Estratificación y Movilidad ocupacional en América Latina". Cuadernos de la CEPAL N° 39. Santiago de Chile.
- Germani, Gino (1968), "Política y Sociedad en una época de transición". Paidós, Buenos Aires.
- _____, (1955). -"Estructura social de la Argentina" Buenos Aires, Raigal. Ver Solari, A.; Franco, R.; Juthowitz: "Teoría Acción Social y desarrollo en América Latina". Siglo XXI. México, 1976.
- Germani, G. (1960): "Política e Massa", Faculdade de Dereito, Universidades de Minas Gerais, Belo Horizonte.
- Gomez, Gerson y Pérez, Antonio (1979): "El proceso de modernización de la agricultura latinoamericana". Rev. de la CEPAL N°8. Stgo. de Chile Agosto.
- Graciarena, Jorge 1967. "Poder y Clases Sociales en el desarrollo de América Latina", Paidós Buenos Aires.
- Graciarena, Jorge y Franco, Rolando (1981): "Formaciones sociales y estructuras de poder en América Latina". Centro de Investigaciones Sociológicas. Madrid.
- Gurrieri, Adolfo (1968): "Consideraciones sobre los sindicatos chilenos" ILPES, Santiago de Chile.
- Kaztman, Rubén (1984): "Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina", Revista de la CEPAL N° 24, Santiago de Chile, diciembre.
- Landsberger, Henry (1969) "Contemporary Latin American peasant movements". Ithaca, Cornell University Press. Ver Solari, A., Franco R. y Jutkowitz. Teoría Acción Social y Desarrollo en América Latina, Siglo XXI Ed. México, 1976.
- López Cordovez, Luis (1982): "La agricultura y la alimentación. Evolución y Transformaciones más recientes en América Latina". Rev. de la CEPAL N°16 Stgo. de Chile.
- Medina Echavarría, José (1967): "La urbanización en América Latina" (Informe de los Editores) Solar/Hachette. Argentina.
- _____, 1964 -"Aspectos sociales del desarrollo económico". CEPAL Santiago de Chile.
- _____, (1973) -"Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico" Solar/Hachette. Argentina.
- Minella, Arcy C. (1990): "Transformação dos setores sociais dominantes: a burguesia bancario-financeira no Brasil" en Clases e Movimentos sociais na America Latina. S.Larangeiro (org). Ed. HUCITEC Sao Paulo.
- Miró, Carmen y Rodríguez, Daniel (1982): "Capitalismo y Población en el agro latinoamericano. Tendencias y Problemas recientes". Rev. de la CEPAL N°16. Stgo. de Chile.
- O'Donnell, G.(1977): "Reflexiones sobre las tendencias de cambio del estado burocrático-autoritario". Rev. Mexicana de Sociología, Vol. XXXIX, N° 1, enero-marzo.

- O'Donnell, Guillermo (1972) "Modernización y Autoritarismo". Paidós. Buenos Aires.
- Offe, C. (1988): "Partidos políticos y nuevos movimientos sociales". Editorial Sistema, Madrid.
- Portantiero, J.C. y Murmis, M. (1970): "El Movimiento Obrero en los orígenes del Peronismo". ELAS, Santiago.
- Pinto, Aníbal (1976): "Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina". Rev.de la CEPAL N°1.1er Semestre.
- _____, (1984) -"Metropolización y terciarización: Malformaciones estructurales en el desarrollo latinoamericano". Rev. de la CEPAL N°24. Stgo. de Chile, Diciembre.
- PREALC (1987): "La evolución del Mercado Laboral entre 1980 y 1987". Documento de Trabajo N°328.
- _____, (1988)-Desarticulación social en la periferia latinoamericana. Documento de Trabajo N° 313.
- PREALC (1988): "Política económica y actores sociales", OIT, Chile.
- Prieto, Francisco J. (1986): "Los servicios: un vínculo inquietante entre América Latina y la economía Mundial". Rev. de la CEPAL N°30, Stgo.de Chile. Diciembre.
- Przeworski, A. (1983): "Compromiso de clase y Estado: Europa Occidental y América Latina", en Norbert Lechner (editor): Estado y Política en América Latina, México, Siglo XXI, 1983.
- Quijano, Aníbal (1967). "Los movimientos campesinos contemporáneos en América Latina". En A.Lipset y A. Solari, Elites y desarrollo en América Latina. Edit.Paidós. Bs.Aires.
- Rama, Germán y Faletto, Enzo (1986): "Sociedades dependientes y crisis en América Latina: Los desafíos de la transformación político-social" en Escenarios políticos y sociales del desarrollo latinoamericano. EUDEBA, Buenos Aires.
- Ratinoff Luis (1967): "Los nuevos grupos urbanos: las clases medias" en Lipset y Solari (comp.) Elites y Desarrollo en América Latina. Edit.Paidós Bs.Aires.
- Redfield, Robert (1956): "Peasant society and culture". The University of Chicago Press, 1956. Ver Solari A., Franco R. y Jutkowitz J., op.cit.
- Rosenbluth, Guillermo (1963): "Problemas socioeconómicos de la magnitud y la integración urbana", Santiago de Chile, 1963.
- Stinchcombe, Arthur L. (1961-62): "Agriculture Enterprise and Rural Class Relation" en American Journal of Sociology. Vol 67, 1961'1962. Ver Solari, A.; Franco, R.; Jutkowitz, J. "Teoría, Acción Social y Desarrollo en América Latina" Siglo XXI Ed. México 1976.
- Tokman, Victor (1979): "Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina", en "Fuerza de trabajo y movimiento laboral en América Latina". Kaztman, Reyes (Comp.). El Colegio de México. México, 1979.

Touraine, Alain: "America Latina política y sociedad". Espasa-CALPE, Madrid, 1989.

Weffort, F.: "Clases populares y desarrollo social". ELAS, Santiago de Chile, 1970.

Wolfe, Marshall (1990): "Las estructuras sociales y la democracia en los años noventa. Rev. de la CEPAL N°40, Stgo. de Chile, Abril 1990.